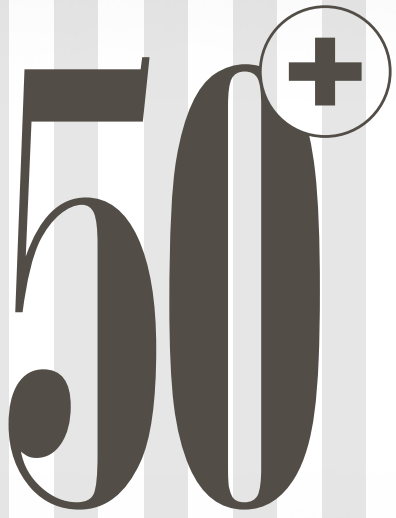
Türk
makine
imalatında
50 yılı aşan
serüvenler

50+ Makine Hikayeleri

moment


50+

BİRİNCİ BASKI: TEMMUZ 2013
İKİNCİ BASKI: AĞUSTOS 2013

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU
Adnan DALGAKIRAN, Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevda Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR, Mehtap ÖNAL, Erinç TARHAN, Bahar ÖZCAN, Berna BİLGİN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Tugay SOYKAN (tugaysoykan@origamimedya.com)

EDİTÖR
Mustafa AK (mustafa@origamimedya.com)

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT (murat@origamimedya.com)

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok. Savaş Apt. No:6 Kat:2 D:7 Mecidiyeköy / Şişli / İST
T: +90 212 252 87 76 - 77
F: +90 212 211 40 70

KATKIDA BULUNANLAR
Asım Tahir GÜNEŞ, Uğur DÜNDAR, Volkan ÜKÜNÇ, Merve ÖZSERBES, Murat CEBECİ, Semih AYDIN, Çağdaş MELİKOĞLU, Ergin KAYA

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ
Ceylun Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat - Çankaya
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

BASKI VE CİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, Hadımköy - İstanbul Caddesi, No: 159 34555 - Istanbul - Türkiye
Tel: 0 212 798 28 40 pbx
www.apa.com.tr

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNDE EN AZ 50 YILI GERİDE
BIRAKMIŞ FİRMALARIN, BİR EVLAT BÜYÜTMEK
KADAR YORUCU, ENDİŞE YÜKLÜ AMA
BİR O KADAR SEVİNÇLİ, HEYECANLI VE GURUR VERİCİ
HİKAYELERİ...

TÜRK MAKİNE SANAYİSİNDE 50 YILI AŞAN SERÜVENLER

Adnan Dalgakıran

Makine İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

Makine hikayeleri 18. yüzyılda Sanayi Devrimi ile başlar. İngiltere'de ilk kez dokuma sektöründe hayat bulan ve yıllar içinde üretimin tüm alanlarına yayılan makineler, tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar zenginleşme getirir. Sanayi Devrimi'nin odağında yer alan makineleri üreten ve geliştiren ülkeler artık hakimiyetin ve gücün merkezi olacaklardır. İngiltere, ardından ABD ve daha sonraları Avrupa ülkeleri önemli sosyal ve ekonomik sıçramalar yapar.

Türkiye'nin makine hikayeleri ise Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde başlar ve genç Cumhuriyette devam eder. Cumhuriyet ilan edildiğinde, elde sadece un değirmenleri, sayıları gitgide azalmış halı veya dokuma tezgahları, küçük madeni eşya atölyeleri, bir de Osmanlı'nın devlet fabrikalarından arta kalmış Beykoz Deri Fabrikası, Feshane, Cibali Tütün gibi yarı çalışır durumda birkaç tesis vardır. Küçük ölçekli de olsa, kayda değer özel sanayi kuruluşlarının neredeyse tümü azınlıklara ve yabancılara ait olduğundan, Kurtuluş Savaşı ve Büyük Mübadele sonrasında atölye ve fabrikalar terk edilmişti. Çok tekrarlanan deyişle: "Toplu iğnenin bile dışarıdan geldiği", sanayinin çarklarının dönmez olduğu o günlerden bu günlere büyük

"BU SERÜVENLERİ ANLAMAK SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE İLİŞKİN BİZLERE ÖNEMLİ TECRÜBELER AKTARACAKTIR. 50 YILI AŞKIN SÜREDİR MAKİNE ÜRETEN FİRMALARIN ANILARI İLE KENDİ DENEYİMLERİ ÖRTÜŞEN FİRMALARIN TEBESSÜM EDECEKLERİNE EMİNİM."

mücadelelerin sonucunda gelindi. Ancak bu nasıl oldu? Nerelerde sıçrandı, nerelerde tökezlendi? Neler başarıldı, neler başarılamadı? Bu uzun yürüyüşün uğrakları, olayları, düşünceleri, politikaları, tartışmaları, umut ve hayal kırıklıkları, heyecanları ve hesapları nelerdi? 1920'lerde zorunluluk ve el yordamıyla bir arayış, 1930'larda bir kuşağın modernleşme ve yeni bir ulus yaratma projesinin odağıydı, sanayileşme. 1950'lerde, 60'larda, özel sektör çarkların başına geçti. Bunlar devletçi elbisenin çıkarılması hamleleriydi. 1980'den sonra değişen dünya ve Türkiye koşullarında özel sektör çok önemli ilerleme sağladı.

Mayıs 2012'de yayınladığımız Makine Hikayeleri kitabının ilkinde bu serüvenleri görsel ve yazınsal bir zenginlik ile sunmaya çalışmıştık. 1983 yılında kurulan Teksima firması, 1936'da uçak üreten Nuri Demirağ, efsanevi Devrim otomobilinin üretim süreci, Türkiye'nin ilk lokomotifi Karakurt, ısıtma sanayisinin öncü markası Sungurlar, ilk yerli traktör HSG'nin doğuşu gibi onlarca hikayeyi sizlerle paylaşmıştık.

Makine Hikayeleri 50+ kitabımız ise kuruluşu 50 yılı aşmış olan 25 Türk firmasının serüvenlerinden oluşuyor. Çeşitli kaynaklar taranıp, ulaşılan bu firmaların sayısı aslında çok daha fazla. Ortaklıktan ayrılma veya isim değiştirme gibi farklı nedenlerle tespit edemediğimiz ve listemizin dışında kalan firmalar, kitap projemize dahil olmak için dergimizle irtibata geçebilirler. Çünkü ilerleyen aylarda ve yıllarda diğer köklü firmaların serüvenlerini yayınlayarak Türk makine sektörü için dev bir kaynak oluşturmayı planlıyoruz.

Bu serüvenleri anlamak sektörün gelişimine ilişkin bizlere önemli tecrübeler aktaracaktır. 50 yılı aşkın süredir makine üreten firmaların anıları ile kendi deneyimleri örtüşen firmaların tebessüm edeceklerine eminim. Uzun ve meşakkatli bir çalışma ile ortaya çıkan bu eseri keyifle okuyacağınızı umuyorum.

TUNAYLAR SYF40

Güvenin simgesi olmak için çalıştılar

İĞREK SYF54

Yüzünün kirini alnının akı sayan bir adam

MVD İNAN SYF68

Rençper dedenin torunları 80 ülkeye makine satıyor...

VASTAŞ SYF48

Küçücük bir atölyeden zirveye...

AYBAKAR SYF34

Saray tamirhanesinden, fabrika kuran fabrikalara...

GÜNGÖR SYF60

Bu toprakların çocukları bu topraklar için makine üretiyor

ERKUNT SYF98

Almanya'nın yükselişini gördü, Türkiye'nin yükselişinde rol aldı...

HAKKI USTA OĞULLARI SYF112

Kuşaktan kuşağa büyüyen güç

ALARKO SYF80

Azimleri ve akıllarından başka sermayeleri olmayan iki genç sıfırdan iş yaratır

DİRİNLER SYF90

Yıllar geçer, zorluklar aşılır ve doğruluk kazanır...

ATEK SYF104

Briket makinesi üreterek geleceklerini ördüler

KAYAHAN SYF74

Hayallerinin gerisinde kalan bir adam

KAYM SYF138

Testereden Kağıt kesme makinelerine...

MUMAK SYF148

Güven ve dürüstlük temelinden yükselen bir dünya firması

ŞAFAK SYF126

Rüyasında gün doğumunu gördü, Şafak Makina doğdu!

ÜSTÜNKARLI SYF120

"Kendi işimi kendim yapacağım!" diyerek yola çıktı; şimdi dünyanın işini yapıyor...

DURMAZLAR SYF130

Durmadan çalıştı, Durmazlar'ı uzaya taşıdı

SARIGÖZOĞLU SYF142

Uçakların iniş takımlarındaki hurda pompaları topladı

ECOSTAR SYF162

Evden kaçan yaramaz çocuk, dünya markası yaratti

GÖÇMAKSAN SYF174

Pazar tezgahlarından, dünya pazarlarına...

SAĞBİL SYF186

Bir torna, bir kaynak, bir matkapla başlayan üretim serüveni...

KAMSAN SYF156

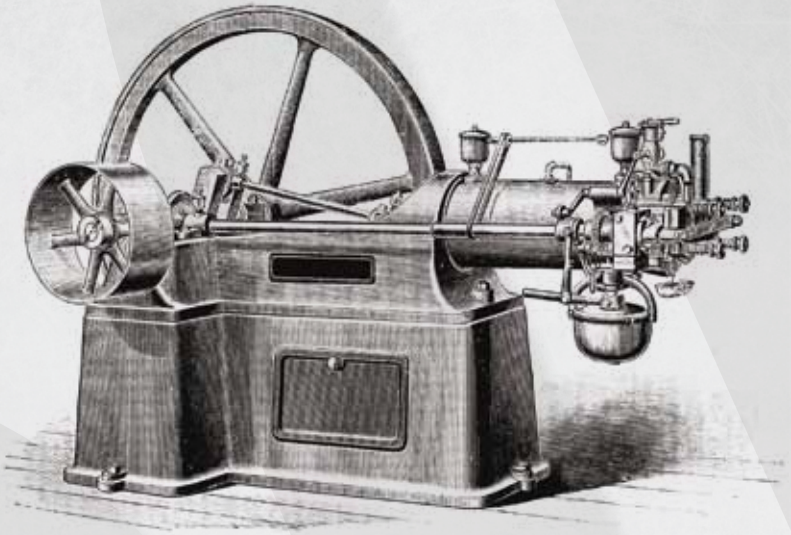
Zorluklardan yılmadılar hep birlikte başardılar

ÖZARAR SYF168

Çocukları için değiştirdiği iş, torunlarına miras kaldı

HİDRO-MAK SYF180

Babası için ürettiği damperler, hayatlarını değiştirdi



MAKİNELERİN

ÇAĞI BAŞLIYOR

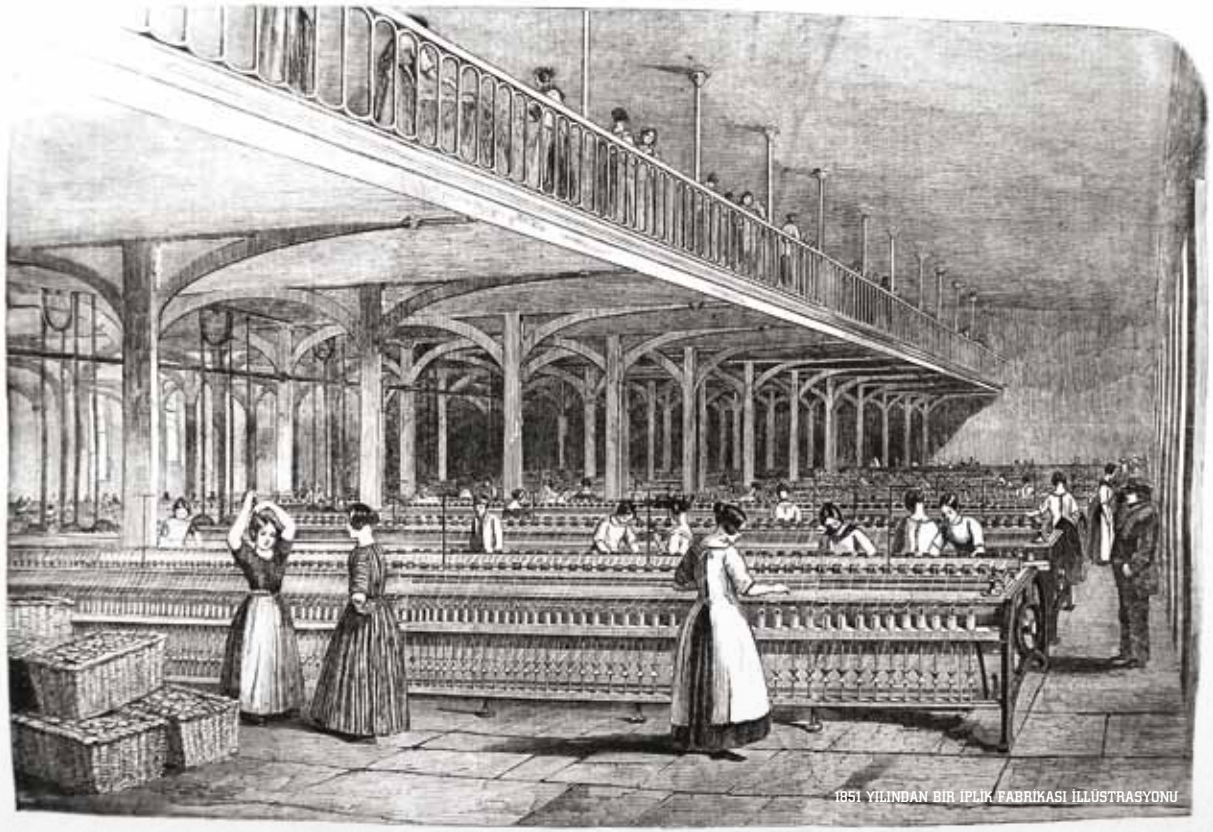
MİLYONLARCA İNSANIN AŞI, EKMEĞİ,
KADERİ DEMEK OLAN MAKİNELER;
20. YÜZYIL TOPLUMUNUN YERKÜREDEKİ
SERÜVENİDİR ASLINDA. SANAYİ DEVRİMİ
İLE AÇILAN BU YENİ ÇAĞI ANLAMAK
BİZİM HİKAYELERİMİZE DE ÇOK ŞEY
KATACAKTIR.

THE GREAT EXHIBITION' DÜNYA ENDÜSTRİ FUARI - 19. YY

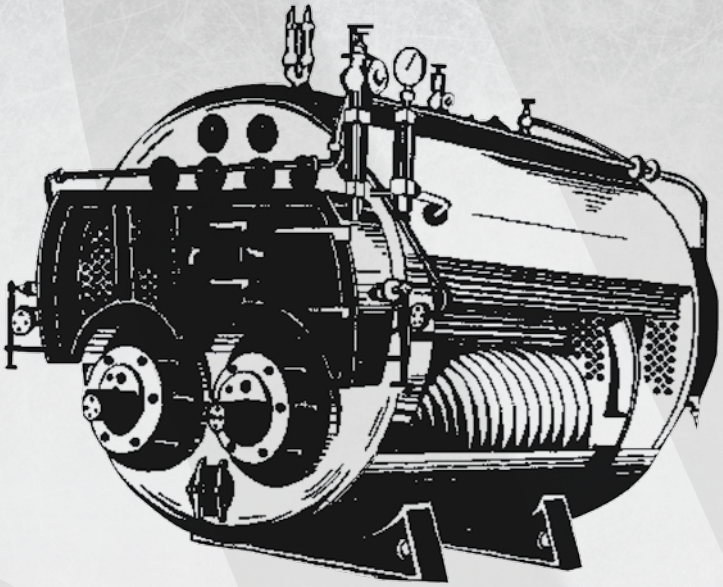
Sanayi Devrimi, insan ve hayvan gücüne dayalı üretim tarzından, makine gücünün hakim olduğu üretim tarzına geçiştir. Bu tarz üretim 18. yüzyılda İngiltere de, özellikle dokuma sektöründe ortaya çıkar, daha sonra diğer alanlara yayılır. Makineye dayalı üretime geçişle birlikte üretimin şekli ve miktarı da artar. Sanayi Devrimi insanlık tarihinin önemli dönüm noktası olarak kabul edilir. Batı insanının hayat tarzı köklü biçimde değişirken, dünya tarihinde ilk kez nüfus artışı ve hayat standartlarındaki artış birlikte gerçekleşir. Bu nedenle, Sanayi Devrimi, nüfus artışının ekonomik büyümeyi sınırlamadığı tek başarılı örneği temsil eder. Bu özelliği ile bir ekonomik büyüme örneği olarak görülebilir.
Sanayi Devrimi'nin en açık özelliği; üretimin çapında görülen büyük artıştı. Daha fazla mekanik güç, daha fazla hammadde, daha fazla üretilmiş mal, daha fazla atık, daha fazla ulaştırma, sanayi ve ticaret süreçlerini izleyecek daha fazla yazman, malları satın alacak daha fazla tüketici, satacak daha çok satıcı ve büyük sermayesi olan, daha çok insan çalıştıran daha büyük firmalar, hızla ortaya çıkar. Daha eski, daha basit yapım biçimlerinin yerini, daha ucuz ve bazen aynı zamanda daha kaliteli mallarıyla fabrika üretimi alır. İngiltere'de 1760'larda görülen geçmişte yeni bir çağın başlangıcı olarak teşhis edilen devrimin, geleceği daha birçok yıl boyunca etkileyeceği olasılık dahilindedir. Ama, büyük, her şeye nüfuz edici ve yenilikçi de olsa, modern dünya hikayesinin tümünü anlatmaz ve anlatamaz. Kelimenin alışıla gelen anlamıyla bir devrimdi o. Görülebilir değişimlerini kısa vadeli olayların peşpese meydana gelmesiyle ortaya koyan bir devrim. Ama aynı zamanda uzun vadeli bir süreçti.

Sanayi Devrimi, bir dizi buluşun, üretim gücünü, tekstil, demir ve çelik endüstrileri ile taşımacılığını etkilediği ve sonuçta Büyük Britanya'da (İngiltere) üretimin karakterinin değiştiği 18.yüzyılın sonu, 19. yüzyılın başını kapsayan periyot için kullanılır. Yakın zamanlarda yapılan çalışmalarda ise Sanayi Devrimi'nin zamanı ile ilgili, ekonomik büyüme hızıyla ve özellikle de dış ticaretin gösterdiği gelişmeyle ilgili istatistikî bilgiler yön verir. Bu çerçevede, bugün genellikle kabul edilen görüş, Sanayi Devrimini, İngiliz uluslararası ticaretinin yukarıya doğru önemli bir sıçrama gösterdiği 1780'lerden başlatır. Sanayi Devrimi ile genellikle İngiltere mekan olarak özdeşleştirilme eğilimindedir. İngiltere'nin Sanayi Devrimi'nde bütün ülkelere öncülük etmesi, bu ülkede birçok özelliğin bir araya gelmiş olmasının bir sonucu olarak gözükür. Sanayi Devrimi'nin çıkış noktası olan makine, tek bir aleti kullanan işçi yerine, çok sayıda benzer aletleri çalıştıran ve gücünün biçimi ne olursa olsun tek bir devindirici güç tarafından devindirilen bir mekanizmayı koyar.

20. yüzyılın başlarında ABD'nin büyük güç olarak ortaya çıkışına kadar İngiltere'yi dünyanın en ileri sanayi ülkesi konumuna taşır. El aletleri yavaş yavaş yerini makinelere bırakır. İnsan gücü yerine, buharlı makinelerin enerjisi geçer. Bu icatların tümü çalışma unsuru ile sermaye unsuru arasındaki ilişkileri, üretim ve tüketim ilişkilerini de değiştirecektir.



1851 YILINDAN BİR İPLİK FABRİKASI İLLÜSTRASYONU



TÜRK
SANAYİSİNİN
KRONOLOJİK
öyküsü

CUMHURİYET İLAN EDİLDİĞİNDE, ELDE SADECE UN DEĞİRMENLERİ, SAYILARI GİTGİDE AZALMIŞ HALI VEYA DOKUMA TEZGAHLARI, KÜÇÜK MADENİ EŞYA ATÖLYELERİ , BİR DE OSMANLI'NIN DEVLET FABRİKALARINDAN ARTA KALMIŞ BEYKOZ DERİ FABRİKASI, FESHANE, CİBALİ TÜTÜN GİBİ YARI ÇALIŞIR DURUMDA BİRKAÇ TESİS VARDI. KÜÇÜK ÖLÇEKLİ DE OLSA, KAYDA DEĞER ÖZEL SANAYİ KURULUŞLARININ NEREDEYSE TÜMÜ AZINLIKLARA VE YABANCILARA AİT OLDUĞUNDAN, KURTULUŞ SAVAŞI VE BÜYÜK MÜBADELE SONRASINDA ATÖLYE VE FABRİKALAR TERK EDİLMİŞTİ. ÇOK TEKRARLANAN DEYİŞLE: "TOPLU İĞNENİN BİLE DIŞARIDAN GELDİĞİ", SANAYİNİN ÇARKLARININ DÖNMEZ OLDUĞU O GÜNLERDEN BU GÜNLERE BÜYÜK MÜCADELELERİN SONUCUNDA GELİNDİ. ANCAK BU NASIL OLDU? NERELERDE SIÇRANDI, NERELERDE TÖKEZLENDİ? NELER BAŞARILDI, NELER BAŞARILAMADI? BU UZUN YÜRÜYÜŞÜN UĞRAKLARI, OLAYLARI , DÜŞÜNCELERİ, POLİTİKALARI, TARTIŞMALARI, UMUT VE HAYAL KIRIKLIKLARI, HEYECANLARI VE HESAPLARI NELERDİ? 1920'LERDE ZORUNLULUK VE EL YORDAMIYLA BİR ARAYIŞ, 1930'LARDA BİR KUŞAĞIN MODERNLEŞME VE YENİ BİR ULUS YARATMA PROJESİNİN ODAĞIYDI, SANAYİLEŞME. 1950'LERDE, 60'LARDA, ÖZEL SEKTÖR, ÇARKLARIN BAŞINA GEÇTİ. BUNLAR DEVLETÇİ ELBİSENİN ÇIKARILMASI HAMLELERİYDİ. 1980'DEN SONRA DEĞİŞEN DÜNYA VE TÜRKİYE KOŞULLARINDA ÖZEL SEKTÖR ÇOK ÖNEMLİ İLERLEME SAĞLADI.

1927 TEŞVİK-İ SANAYİ KANUNU 15 YIL YÜRÜRLÜKTE KALMAK ÜZERE SANAYİCİLERE ARAZİ, TELGRAF, TELEFON, ELEKTRİK HAT KOLAYLIKLARI SAĞLIYORDU.

KURULUŞ YILLARINDA TÜRK SANAYİSİ (1923-1929)

Bu dönemin ana özelliği özel sermaye birikimine devletin katkısıdır. Bu dönemde yerli sanayiyi geliştirmek üzere çıkarılan teşvik yasaları ve diğer özendirmeler etkili sonuçlar vermediği için sanayileşmede de ciddi gelişmeler yaşanmamıştır. Bunun önemli bir nedeni, o dönemde, dışa bağımlı ticaret sermayesinin, etkinliğini kullanarak korumacı bir dış ticaret politikası izlenmesine olanak vermemesidir. Cumhuriyet öncesi dönemde de geçerli olan, uluslararası iş bölümünde Türkiye'yi ihracata yönelik tarım ve madencilikte teşvik etme, uzmanlaştırma politikası, çeşitli araçlarla Cumhuriyet sonrasında da sürdürülür. Uluslararası iş bölümünde Türkiye'nin yerinin, bu tür bir ilişki içinde belirlenmesi, bu dönemdeki yabancı sermayenin de ağırlıkla ihracata yönelik ticari faaliyetlere yoğunlaşmasına yol açar. Sonuçta, dönem boyunca sanayide gelişme sağlanamazken, ihracata yönelik tarımda önemli üretim alanları oluşur. Dış ticaret politikasındaki liberal tutum, dönem sonunda ekonominin önemli bir ödemeler dengesi sıkıntısına girmesine yol açar.

Demiryolları yapımının hızlanması, yeni ulusal bankalar kurulması, merkez bankası işlevini görecek bir devlet bankası için hazırlıklar yapılması 1930'lar sonrası izlenecek ekonomi politikalarına elverişli bir iç pazar sağlanama ve tarımda daha çok pazar için üretim yapma koşullarını hazırlar. Bu dönemde devlet eliyle özel sermaye birikimini hızlandırmanın başlıca araçları; çeşitli alanlarda üretim, ithalat ve işletme ile ilgili çok sayıda tekel ve imtiyazları yerli-yabancı sermayeye devreden düzenlemeler, sanayi için önemli özendirme ve destekleme olanakları getiren Teşviki Sanayi Kanunu olur. 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde sanayiciler lehine birtakım ilkesel kararlar alınır. Bu ilkeler çerçevesinde 1927 yılında Teşviki Sanayi Kanunu yeniden düzenlenerek uygulamaya konulur. Yasaya

göre hükümet; sanayi kuruluşları için gerekli arsayı belli koşullar altında parasız verecek, vergi ayrıcalıkları sağlayacak, sınai kuruluşlar için gerekli makine-teçhizat gümrük vergisinden muaf olacak, sanayicilerin kullandıkları temel maddeler, ara malları ve mamul ürünler demiryollarında ucuz tarifeyle taşınacak, kamu tekelindeki mallar bu kuruluşlara ucuza satılacak, hükümet ve kamu kuruluşları bazı koşullarla, yerli sanayi ürünlerini ithalattan yüzde 10 daha pahalı da olsalar tercihen satın alacaktı. Yasada, bu sayılanların dışında daha birçok teşvik önlemine yer verilmişti.

Sanayiye sağlanan bu teşviklere karşın, bu dönemde kayda değer bir sanayileşmeden söz edilemez. Sanayide gelişme sağlanamamasının nedenleri, çoğunlukla savaş sonrasının ekonomik enkazı, nüfus mübadele hareketleri, altyapı yatırımlarının yeterince gelişmemesi gibi etkenlerle açıklanır. Bu etkenlerin sanayinin gelişmesi konusunda olumsuzluklar yarattığı genel anlamda doğruysa da, bu konuda asıl etken, korumacı bir dış ticaret politikası izlenmesinin engellenmesi ve dış dinamiklerdir. Ticaret sermayesinin korumacı politikalar konusundaki olumsuz tavrına karşılık, sanayi

CUMHURİYET ÖNCESİ DÖNEMDE DE GEÇERLİ OLAN, ULUSLARARASI İŞ BÖLÜMÜNDE TÜRKİYE'Yİ İHRACATA YÖNELİK TARIM VE MADENCİLİKTE TEŞVİK ETME, UZMANLAŞTIRMA POLİTİKASI, ÇEŞİTLİ ARAÇLARLA CUMHURİYET SONRASINDA DA SÜRDÜRÜLÜR.

sermayesini temsil eden İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası raporlarında, sanayinin yüksek gümrük duvarlarıyla korunması ilkesi ön plana çıkarılır. Sanayiciler, sanayinin gelişmemesinin ancak Türkiye'de üretilen ham ve mamul maddelerin ithalatının sınırlanmasıyla olanaklı olabileceğini belirterek korumacı önlemler talep etmekteydiler. Sanayicilerin yakındıkları ve kendi yararlarına çözümlenmesini talep ettikleri bir diğer konu da, Teşviki Sanayi Kanunu çerçevesinde hammadde olarak nitelenen ve dolayısıyla gümrük vergisinden bağışık tutulan bazı ithal malların aslında yurt içinde üretilmesi ve fakat bu malların gümrüksüz ithalatının yerli sanayiye büyük darbe vurmasıydı. Böylece ticaret ve sanayi sermayesi arasında, kendisini gümrük tarifeleri sorununda gösteren bu çatışmada, dışa bağımlı ticaret kesimi ağır basar ve yerli sanayinin gelişiminde önemli bir etken olan korumacı önlemler büyük ölçüde engellenir. Dış dinamiklerin, yerli sanayinin gelişimini engelleyici etkisini ise şöyle özetlemek mümkündür: Söz konusu konjonktürde uluslararası iş bölümü, Türkiye'nin 19. Yüzyıl'da olduğu gibi, ihracata yönelik tarım ve madencilikte uzmanlaşmasını öngörüyordu. Metropol ülkelerden kaynaklanan ithal ve ihraç kredileri biçimindeki tüccar kredisi, Türkiye'deki gelişmelerin, uluslararası kapitalist sistemle bütünleşmesinin gereklerine uymasını sağlamada önemli bir araçtı. Başka bir deyişle, tüccar kredisi, ticaret sermayesinin hakimiyetinin devamında ve Türkiye'nin dünya ekonomisi içindeki rolünün sürekliliğini sağlamakta önemli bir etkendi. Metropollerden kaynaklanan tüccar kredisiyle hedeflenen şeylerden biri, tarımsal üretime dinamizm kazandırmak ve dış pazarlara doğru yönlendirmekti. Üretim bölgelerinin demiryollarıyla limanlara bağlanması, oradan da dünya ekonomisine katılımı

büyük ölçüde 19. Yüzyıl'da gerçekleşir. Bu dönemde yapılmak istenen de, geçmişteki yapıyı koruyup sürdürmekti. Tüccar kedisinin yanı sıra, ekonomide genel anlamda ticareti, özel olarak dış ticareti başat kılan bir etken de, banka kredilerinin ticarette yoğunlaşmasıydı. Sanayiye kredi verecek banka bulunmazken, sadece yabancı bankaların değil, yerli bankaların, hatta tarıma kredi vermek amacıyla kurulmuş bankaların bile kredileri ağırlıkla ticaret kesimine yönelikti. Sadece yabancı bankalar değil, ulusal bankalar da sanayiciler dışındaki müşterileri tercih ediyorlardı. Bir devlet bankası olan ve esas olarak devlet işletmelerini finanse etmek üzere kurulan Sanayi ve Maadin Bankası'nın dışında sanayiye yatırım kredisi veren banka yoktu. Bankaların sanayicilere verdikleri kısa vadeli kredilerin koşulları da tüccarlarınkiyle aynıydı. Ancak sanayici, bu krediyi sadece döner sermaye ihtiyacında kullanabiliyordu. Sanayiciler bu durumdan şikâyetçiydiler, imalat sanayisine kredi verecek bir bankanın oluşturulmasını talep ediyorlardı. Böylece, dış rekabetin yıkıcı etkilerine karşı koruma olanakları sağlayamayan, başta kredi sorunu olmak üzere çeşitli dezavantajlara sahip olan sanayinin dönem boyunca varlık göstermesi, sanayide üretimin artırılması söz konusu olmadı.

İZMİR İKTİSAT KONGRESİ'NDE SANAYİCİLER LEHİNE BİRTAKIM İLKESEL KARARLAR ALINIR. BU İLKELER ÇERÇEVESİNDE 1927 YILINDA TEŞVİKİ SANAYİ KANUNU YENİDEN DÜZENLENEREK UYGULAMAYA KONULUR. YASAYA GÖRE HÜKÜMET, YERLİ SANAYİ ÜRÜNLERİNİ İTHALATTAN YÜZDE 10 DAHA PAHALI DA OLSALAR TERCİHEN SATIN ALACAKTI.

1923-1929 döneminde hızlı bir milli gelir artışı yaşandı, ancak bu gelişme sanayi alanına yansımadı. 1923'te Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içinde yüzde 13,6'hk orana sahip olan sanayinin payı, 1929'da yüzde 9,9'a düşer. Buna karşılık tarımda önemli bir gelişme söz konusudur. Cumhuriyet'in ilk yedi yılında dış ticaret dengesi devamlı açık verir. Tarımdaki üretim artışının ihracata (özellikle 1923-1925 yılları arasında) katkısına karşın ithalat sürekli artar. Nihayet, dönemin sonunda yoğunlaşan spekülatif amaçlı ithalatın da etkisiyle büyük bir dış ticaret açığı ve ödemeler dengesi sıkıntısına düşülür. Bu sorunların, 1929 sonrası ekonomi politikalarının biçimlenmesinde önemli etkileri vardır. 1923-1929 dönemindeki önemli bir gelişme de tarımdan ürün olarak alınan aşar vergisinin kaldırılarak yerine parayla ödenen arazi vergisinin konulmasıdır. Bu uygulama, tarımda pazar için üretimi harekete geçiren, dolayısıyla tarım yapısının giderek çözülmesini uyaran, böylece de önemli bir iç pazarın oluşmasının koşullarını yaratan bir etki doğurmuş olabilir. Bir diğer önemli gelişme demiryolları yapımının hızlandırılmasıyla ilgilidir. Cumhuriyet öncesi döneme oranla bu dönemde yabancı sermayenin demiryolları yapımına yönelik faaliyeti aynı yoğunlukta yaşanmaz. İhracata konu olan ürünlerin üretildiği bölgelerin demiryollarıyla limanlara, oradan da metropollere bağlanma sürecini Cumhuriyet öncesinde büyük ölçüde tamamlanmış olması, yabancı sermayenin yeni demiryolu yapımına girişmemesinin gerekçelerinden biri olarak gösterilebilir. Bu dönemde Osmanlı İmparatorluğu'ndan miras kalan 4 bin 200 kilometrekarelik demiryolu şebekesi 1932'de 6

bin 400 kilometreye çıkar. Ayrıca bu dönemde, stratejik özelliklerden dolayı birçok liman, tersane ve demiryolu işletmesi devletleştirilir. Bankacılığın kârlı bir sektör haline gelmesiyle gerek yerel, gerekse ulusal bankaların kurulması, bunlara devlet bankalarının eklenmesi ve bir merkez bankası kurma fikrinin yeşerip olgunlaşması da dönemin ileriye yönelik etkisi olan gelişmeleri arasındadır.

DEVLETÇİ SANAYİLEŞME YILLARI (1929-1939)

Sanayileşme sürecinde önemli adımların atıldığı bu dönem iki alt dönemde incelenebilir. 1929-1932 arası, devletin sanayici kimliği ile henüz devreye girmediği dönemdir. 1932 sonrası ise "sanayide devletçilik" dönemini simgeler. 1929 yılının sonuna gelindiğinde ödemeler dengesinde yaşanan bunalım, 1929 küresel buhranının yaratacağı olumsuzluklar, bir önceki dönemde izlenen liberal dış ticaret politikasının yerine korumacı önlemler almayı gerektiriyordu. 1929 küresel buhranı ile dünya ticaret hacmi daraldı. Buhranın Türkiye'ye yansıması, tarım ürünleri ihracatının azalması ve ürünlerin iç fiyatlarının önemli ölçüde düşmesi biçiminde gerçekleşti. Tarım ürünlerinden buğdayın fiyatının düşmesi, sanayici için ücretlerin düşmesi anlamı taşır. Çünkü buğday, işçinin ve ailesinin yeniden üretimini karşılayan temel mallardan en önemlisi olduğu için, düşük fiyatlı buğday, düşük ücret anlamına gelir. Tarımsal girdi kullanan dokuma ve gıda sanayicileri düşen fiyatlar nedeniyle ucuz girdi sağlama olanağı elde eder. Kısacası bu dönemde yatırım yapacak olan sanayici; Teşvik-i Sanayi Kanunu gereğince gümrüksüz girdi ithali olanağından yararlanabilecek, düşük fiyatlı tarım mallarını girdi olarak kullanacak, düşük işçi ücretleriyle mal üretip, yüksek gümrüklerle dış rekabetten korunan pazarda yine Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun sağladığı olanaklarla mal satabilecekti. Girişimciler bu olanakları son sınırına kadar kullanır, 1930-1932 yılları arasında önemli büyüme gerçekleşir. Tarımdaki göreceli durgunluktan ötürü, GSMH'nin durgunluk gösterdiği bu yıllar içerisinde sanayinin yıllık ortalama büyüme hızı yüzde 13,6 olarak gerçekleşir.1932 yılı Temmuz'undan itibaren bir dizi yeni iktisat politikası ve araçlarıyla devlet işletmelerinin öncülüğünü yapacağı bir sanayileşme hareketine girişilir. Önce, dış ticarette koruma önlemleri artırılarak, korumanın sağladığı himaye rantının daha çok devlette toplanmasını sağ-

1929 KÜRESEL BUHRANI İLE BİRLİKTE TARIM ALEYHİNE, SANAYİ LEHİNE DÖNEN İÇ TİCARET, TARIMDAN TARIM DIŞINA KAYNAK AKTARIMI OLANAĞINI YARATIR.

layacak düzenlemeler yapılır. İzlenecek ithal ikameci sanayileşme stratejisinin öncülüğünü yapacak devlet sektörünün yatırım programını belirleyen "Birinci Beş Yıllık Sanayileşme Planı" hazırlanır. Planda; yurt içinde üretilmesi düşünülen sanayi ürünlerinin, 1928-1932 yılları arası ithalatının yüzde 43'ünü oluşturduğu belirtilerek, "Birinci Sanayileşme Planı bizi umumi ithalatımızın asgari yüzde 25-30'undan müstağni bırakmak vazifesini üzerine almış bulunmaktadır" denilmekte ve böylece izlenecek sanayileşme stratejisinin ithal ikameci niteliği vurgulanmaktadır. Planda, temelde devlet sektörünün sanayi hedeflerini belirlemekle birlikte, Türkiye İş Bankası aracılığıyla yapılacak yatırım hedef ve politikalarına da yer verilir. Planı uygulama görevini alan Sümerbank bünyesinde çok sayıda devlet işletmesi kurulur. Ayrıca, gerçekleştirilen millileştirmelerle geniş bir devlet sektörü ortaya çıkar. Dönemin sonunda plan hedeflerinin büyük ölçüde gerçekleştirildiği görülür. Sınai yatırımlar ağırlıkla dokuma, şeker gibi temel tüketim malları üretiminde yoğunlaşmışsa da ara ve yatırım mallan üretimine de dörtte bir oranında ağırlık verilir. Ara ve yatırım malları üretimi kömür, demir-çelik, kâğıt sanayilerinde gerçekleştirilir. Sınai üretim 1936'ya kadar yüzde 2,7 oranında artar. 1936'dan sonra ise gelişme hızlanır, katma değerin yıl-

YILDA 470 BİN SIVI ÇELİK VE 378 BİN TON YASSI ÇELİK KAPASİTESİ İLE ÜRETİME BAŞLAYAN ERDEMİR, ÜLKE SANAYİSİ İÇİN LOKOMOTİF ROLÜ ÜSTLENİRKEN ARTAN İHTİYAÇLARA CEVAP VEREBİLMEK İÇİN YENİ YATIRIMLARLA KAPASİTESİNİ SÜREKLİ ARTIRDI.

GEREK TİCARETTE GEREKSE SANAYİDE ÖZEL SERMAYENİN VARLIĞI VE GELİŞMESİ GÖZETİLEREK, SANAYİCİLERE BÜYÜK OLANAKLAR SAĞLAYAN TEŞVİK-İ SANAYİ KANUNU, 1942 YILINA KADAR YÜRÜRLÜKTE KALIR. DEVLET SEKTÖRÜNÜN ÖZEL SEKTÖRLE REKABET DEĞİL, TAMAMLAYICILIK İLİŞKİLERİ İÇİNDE BULUNDUĞU BU DÖNEMDE SÜRDÜRÜLEN SANAYİLEŞME İLE ÖNEMLİ ÖLÇÜDE SERMAYE BİRİKİMİ SAĞLANIR.

lık artış oranı 1937'de yüzde 9,8; 1938'de yüzde 16,9; 1939'da yüzde 17 olarak gerçekleşir. İmalat sanayisinin GSMH'deki payı da artarak cari fiyatlarla 1933'de yüzde 13,5 iken 1939'da yüzde 14,7'ye çıkar. Böylece, korumacı dış ticaret politikasının ardından uygulanan ithal ikameci sanayileşme süreci sonucunda belli sanayi kollarında üretim artar. İthal kısıtlamalarının etkisiyle de dış ticaret açıkları kapatılır. Fonun kaynakları ve sağlanış biçimleri şöyle özetlenebilir: Fonun önemli bir kaynağı; devletin, tarımdan tarım dışına aktarılan değerin büyük bir kısmına el koymasıyla sağlanır. 1929 küresel buhranıyla birlikte tarım aleyhine, sanayi lehine dönen iç ticaret hadleri tarımdan tarım dışına kaynak aktarımı olanağını yaratır. Devletin müdahalesi söz konusu olmadığı takdirde bu kaynak tarımla alışveriş yapan ticaret, sanayi, dış ticaretle ilgili olduğu sürece de dış sermaye arasında paylaşım konusu olacaktı. Ancak devletin müdahalesiyle bu kaynağın önemli bir kısmı, devletçilik dönemi girişimlerinin önemli kaynaklarından birisi olur. Tarım ürünlerinde sıkı fiyat politikası uygulanır, ücret mallarının en önemli kalemi olan buğdayın fiyatı düşük tutularak işçi ücretlerinin de düşük seyretmesi koşulları yaratılır. Dokuma sanayisinin temel girdisi pamuğun üretimini teşvik ve sürekliliğini sağlamak için göreli yüksek taban fiyatı uygulanır. Ayrıca en önemli ihraç malı olan tütünün fiyatı da göreli yüksek tutulur.

SÜMERBANK VE ERKAN-I HARBİYE MÜMESSİLLERİNDEN BİR KURUL ÇALIŞMALARI SONRASI DEMİR ÇELİK SANAYİ KURULUŞ YERİ İÇİN MADEN KÖMÜRÜ HAVZASINA YAKIN OLAN 'KARABÜK' SEÇİLDİ.

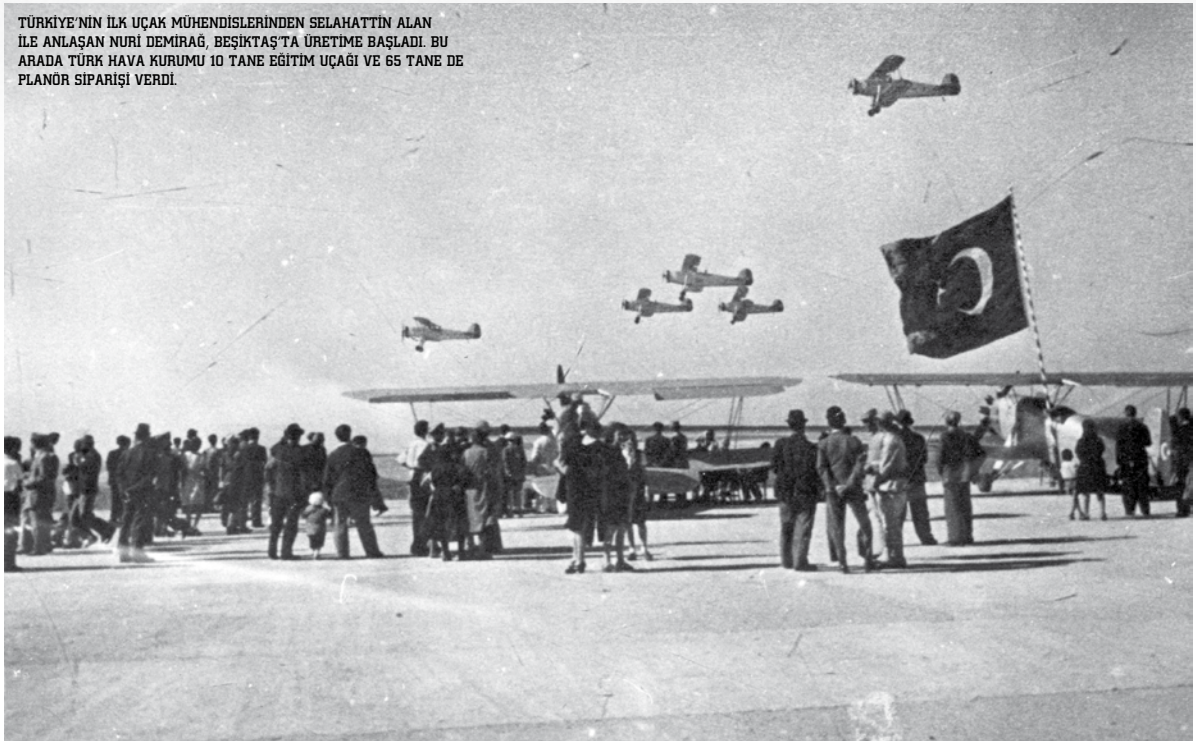
Karabük Demir Çelik için İngiltere'den 2,5 milyon sterlin kredi alınır. Dönem boyunca ekonominin lokomotifliğini devlet sektörünün üstlenmiş olması özel sermayenin dışlandığı sanısı uyandırmamalıdır. Tersine, gerek ticarette gerekse sanayide özel sermayenin varlığı ve gelişmesi gözetilir. Sanayicilere büyük olanaklar sağlayan Teşvik-i Sanayi Kanunu, 1942 yılına kadar yürürlükte kalır. Dönem boyunca izlenen ekonomi politikasının sonucu olarak gerek himaye rantı, gerek iç ticaret hadlerindeki değişmelerle ortaya çıkan kaynak, devlet ile özel sermaye arasında paylaşılır. Devlet sektörünün özel sektörle rekabet değil, tamamlayıcılık ilişkileri içinde bulunduğu bir alan, dönem boyunca var olur. Özel sermaye; gerek devlet işletmelerine girdi sağlayarak veya devlet işletmelerinin ürettiği girdileri kullanıp mamul mal üreterek, gerek devlet yatırımlarının ihalelerini alıp müteahhitlik hizmetinde bulunarak, gerekse de devlet sektörü öncülüğünde sürdürülen sanayileşmenin yarattığı iş hacminden doğan, pek çoğu aracılık gerektiren işleri kotararak önemli ölçüde sermaye birikimi sağlar.

TÜRKİYE, IMF VE DÜNYA BANKASI'YLA TANIŞIYOR

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, özellikle ABD'de sermaye birikiminin varmış olduğu düzey, kapalı kapılar sisteminin yıkılmasını, sermayenin uluslararası ölçekte kendisini yeniden üretmesini engelleyen öğelerin kaldırılmasını gerektiriyordu. Sistemin büyük gücü ABD, uzun vadeli çıkarlarını da hesaba katarak bir yandan savaş enkazı altındaki Avrupa ekonomisini canlandırıcı, bir taraftan da uluslararası yeni iş bölümü bağlamında "az gelişmiş" ülkelerde sanayileşmeyi geliştirici politikalar saptar. Savaş sonrasının uluslararası iş bölümü, sermaye yoğun tekniklerle çalışan, emek gücü verimliliği yüksek sanayi dallarının metropollerde; emek yoğun tekniklerle çalışan, emek gücü verimliliği düşük sanayi dallarının ise süreç içinde "az gelişmiş" ülkelere kaydırılmasını öngörür. Böylece, belli bir sü-

reç içinde bağımlı ülkelerde geliştirilecek sanayilerin kullanacakları makine teçhizat, ara malı, metropollerdeki sanayilerden karşılanır. Bağımlı ülkelere yapılan sermaye ihracı sadece kredilerle değil, yabancı sermaye yatırımlarıyla da sanayi sektöründe yoğunlaşır. Belirlenen bu stratejiyi uygulayacak uluslararası kurumların oluşturulmasının ilk adımı; 1944'te 44 ülkenin katılımıyla toplanan Bretton Woods Konferansı'nda atılır. Konferansta savaş sonrası ekonomik düzenin iki temel kurumu IMF ve Dünya Bankası'nın kurulması önerilir. Türkiye, bu yıllarda Bretton Woods anlaşmasını kabul ederek savaş sonrasında uluslararası liberal sistem içinde yer alacağının ilk sinyalini verir. Öte yandan, 12 Mart 1947'de Truman, Kongre'ye sunduğu mesajla soğuk savaşı ilan eder. 1948 yılına kadar Kongre'nin Türkiye ile Yunanistan'a 400 milyon dolarlık ödenek ayırmasını ve devletlerin isteğine bağlı olarak her ikisine de sivil ve askeri personel göndermeyi, bu ülkelerin personelini yetiştirmek üzere yetki verilmesini ister. IMF ve Dünya Bankası'ndan sonra uluslararası ekonomik örgütlenmeler, Marshall Planı ve onun aracı olarak Avrupa Ekonomik İşbirliği Komisyonu (OEEC)' nun kuruluşuyla sürer. Askeri alandaki örgütlenme ise Kuzey Atlantik Paktı (NATO) adı altında oluşturulur. Türkiye'nin 1945'ten sonra izleyeceği ekonomik ve siyasi politikaları belirleyecek plan ve programlarda savunulan görüşlerin ortak özelliklerinden birisi, belli ölçüde sermaye birikimine ulaşmış özel kesimin sanayi yatırımlarına yöneliş eğilimlerinin desteklenmesi, devletin altyapı yatırımları, ucuz girdi üretecek sanayilerde yoğunlaşması; diğeri ise yabancı sermayeyi teşvik edici önlemlerin alınmasıdır. Sanayileşme yönünde atılan bir diğer önemli adım da Dünya Bankası'nın da katkılarıyla, 1954'te Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın (TSKB) kurulmasıdır. Devlet sektöründe üstlenilen altyapı ve sanayi yatırımları için proje-program kredileri, yerli-yabancı özel sermayece girişilecek sanayi yatırımları için ağırlıkla Dünya Bankası'nın TSKB'ye aktardığı krediler, sermaye ihracının iki önemli kanalını oluşturur. Bu alandaki bir diğer önemli kanal da 1954'te çıkarılan Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile Petrol Kanunu'dur. Türkiye, uyguladığı savaş ekonomisi politikasının sonucunda II. Dünya Savaşı sonrası yıllara önemli miktarda altın ve döviz rezerviyle girer. Ancak, 1946-1953 yılları arasında liberalleştirilen dış ticaret, bu rezervin tükenmesine ve

1953 yılı sonunda önemli bir ödemeler dengesi sıkıntısına girilmesine yol açar. Oldukça farklı özellikleri olmakla birlikte, 1929 yılında yaşanan ödemeler dengesi bunalımı sonucu alınan korumacı dış ticaret önlemleri ve ardından oluşan ithal ikameci sanayileşme süreci bu dönemde de söz konusu olur. Ancak, önemle vurgulamak gerekir ki, 1930'larda izlenen dış ticaret politikasını ortaya çıkaran nedenler ve izlenen ithal ikameci sanayileşme stratejisi, 1950'lerdekiyle yüzeyde benzerlik gösterse de özde çok büyük farklılıklara sahiptir. 1953-1960 döneminde izlenen sanayileşme çizgisinin 1952 sonlarından itibaren uygulanan korumacı dış ticaret politikasından etkilendiğini söyleyebiliriz. Yeni it-



TÜRKİYE'NİN İLK UÇAK MÜHENDİSLERİNDEN SELAHATTİN ALAN İLE ANLAŞAN NURİ DEMİRAĞ, BEŞİKTAŞ'TA ÜRETİME BAŞLADI. BU ARADA TÜRK HAVA KURUMU 10 TANE EĞİTİM UÇAĞI VE 65 TANE DE PLANÖR SİPARİŞİ VERDİ.

II. DÜNYA SAVAŞI SONRASININ ULUSLARARASI İŞ BÖLÜMÜ, SERMAYE YOĞUN TEKNİKLERLE ÇALIŞAN, EMEK GÜCÜ VERİMLİLİĞİ YÜKSEK SANAYİ DALLARININ METROPOLLERDE; EMEK YOĞUN TEKNİKLERLE ÇALIŞAN, EMEK GÜCÜ VERİMLİLİĞİ DÜŞÜK SANAYİ DALLARININ İSE SÜREÇ İÇİNDE "AZ GELİŞMİŞ" ÜLKELERE KAYDIRILMASINI ÖNGÖRÜR; BAĞIMLI ÜLKELERDE GELİŞTİRİLECEK SANAYİLERİN KULLANACAKLARI MAKİNE TEÇHİZAT, ARA MALI, METROPOLLERDEKİ SANAYİLERDEN KARŞILANACAKTIR. DÜZENİN İKİ TEMEL KURUMU IMF VE DÜNYA BANKASI'NIN KURULMASINI SAĞLAYAN BRETTON WOODS ANLAŞMASINI (1944) KABUL EDEN TÜRKİYE, SAVAŞ SONRASINDA ULUSLARARASI LİBERAL SİSTEM İÇİNDE YER ALACAĞININ İLK SİNYALİNİ VERMİŞ OLUR.

halat rejimiyle ithali kısıtlanan mallar, o zamana kadar bu mallan ithal eden tüccarların, Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'yla gelen yabancı firmalarla bütünleşerek kurdukları fabrikalarda üretilmeye başlanır. Böylece, bu dönemde ağırlıkla tüketim malları sanayisinde yoğunlaşan yatırımlarla ithal ikameci sanayileşmenin "kolay" aşaması büyük ölçüde tamamlanır.

1950 sonrasında sanayi üretimi, tarımsal üretimden daha hızlı artar ve 1950'de GSMH, içinde yaklaşık yüzde 12 olan payı, 1960'da yüzde 14,3'e, 1962'de yüzde 15,3'e çıkar. Bu dönemde toplam olarak sanayinin (madencilik, imalat sanayisi, elektrik-gaz-su) GSMH içindeki payında bir artış görülse de, imalat sanayisinin toplam içindeki payı (% 81) değişmez. Bu dönem içinde imalat sanayisinin yapısında üçlü bir değişim gözlenir: birincisi, imalat sanayisi içinde devlet sektörünün payının azalıp özel sektörün payının artması; ikincisi, imalat sanayisinde özel kesimin tüketim mallan sanayisinden yatırım malları (daha doğrusu dayanıklı tüketim malları) sanayisine doğru yönelmesi, üçüncüsü ise sermayenin yoğunlaşmasında önemli yollar kat edilmesidir. 1950-1963 döneminde KİT'lerin, büyük işyeri sayısı

içinde payı artar; ancak istihdam, ücret, katma değer ve çıktı içindeki payı azalır. Bu da imalat sanayisinin daha çok "özelleştiğini" göstermektedir. Kamunun tüketim ve yatırım malları kesimindeki payı azalırken ara mallardaki payı artar. Bu durumda, hızla büyüyen iç pazarın kârlı kıldığı alanlar özel kesime bırakılırken kamu kesimi giderek artan ölçüde, niteliği gereği görece ileri teknoloji ve büyük ölçek gerektiren ve diğer sektörlere girdi sağlayan ara mallan üretime yoğunlaşır. Bu dönemde imalat sanayisinde görülen önemli bir özellik de özel kesimin yoğunlaşma alanının, tüketim mallan sanayisinden dönem sonuna doğru dayanıklı tüketim mallan sanayisine kaymasıdır. Ödemeler dengesi bunalımının artmasıyla birlikte temel politika, sınırlı döviz olanaklarını ithalatı zorunlu mallara tahsis etmek, zorunlu görülmeyen malların ithalatını ise sınırlamak veya yasaklamak olur. Böylece, bu yaklaşımla oluşturulan ithalat rejimi sektörler arasında seçici davranır ve sonuçta ithalatı sınırlanan malların üretimine yoğunlaşılır. Bu gelişim kendisini, istihdam ve katma değer içinde tüketim mallarının payı azalırken ara ve yatırım mallarının payının artmasında gösterir. Tüketim mallarının ithalat içindeki payı 1950'de yüzde 21 iken 1953'te yüzde 25 olur, ithalat kısıtlamaları sonucu oluşan ithal ikameci sanayileşmenin etkisiyle bu kesimin payı 1958'de yüzde 12'ye iner. Buna karşılık makine ve aksamlarının payı 1950'de yüzde 34 iken 1953'te yerini korur. 1958'de de yüzde 35'e çıkar. Hammaddenin payı ise 1950'de yüzde 33 iken 1953'de yüzde 28'e düşer, ancak 1953'ten sonra ithal kısıtlamalarıyla birlikte kurulan, sanayinin talepleriyle 1955'te yüzde 31'e, 1958'de de yüzde 44'e çıkar. Böylece, 1950'lerden itibaren; dokuma, tütün, gıda, dericilik, seramik sanayisi gibi nispeten basit teknoloji ile çalışan sektörlerde görülen gelişmeyi, yılın ikinci yarısında; ağırlıkla özel yabancı sermayenin el attığı ilaç, kimya, tarım araçları, otomotiv, elektrikli makine, ampul, elektronik gibi dayanıklı tüketim malları izler. Bu dönemde imalat sanayisinde görülen önemli bir özellik de sermayenin merkezileşmesi ve yoğunlaşması sürecinin hızlanması, yabancı firmalarla bütünleşmiş şirketlerin ekonomide hâkimiyetlerini kurmalarıdır. 1950-1963 döneminde ortalama özel "büyük" firma ölçeği yüzde 63'lük bir artışla 40 kişiden 65 kişiye çıkar. Bir başka anlatımla, sermayenin yoğunlaşması oldukça hızlı bir seyir izler. Türkiye'ye sermaye ihracı, ağırlıkla imalat sanayisinde

1950'LERDEN SONRA UYGULANAN İTHAL İKAMECİ SANAYİLEŞMEYİ BİÇİMLENDİREN ETKENLERDEN BİRİ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI, DİĞERİ İSE AĞIRLIKLA PROGRAM VE PROJE KREDİSİ BİÇİMİNDE VERİLEN DIŞ BORÇ MEKANİZMASIDIR. SABİT TUTULAN DÖVİZ KURLARININ ETKİSİYLE DE İÇ PAZAR DIŞA GÖRE DAHA ÇEKİCİ OLUR; BÖYLECE, ÜRETİP İHRAÇ ETMEK DEĞİL, İTHAL EDİP ÜRETMEK VE İÇERİDE SATMAK KÂRLI HALE GELİR. METROPOLLERİN GÜDÜMÜNDE GELİŞEN BU SANAYİLEŞME SÜRECİ, 1958'E ÖNEMLİ SORUNLARLA GİRER.

ve bu sanayinin gelişim koşullarını hazırlayan enerji, ulaşım, haberleşme gibi alanlarda yoğunlaşır. Yabancı sermayeli şirketler iç pazara egemen olduktan sonra, metropol ülkedeki "ana firmaya ucuza satma/ana firmadan pahalıya alma" yoluyla değer transferine yönelirler. 1950'lerden sonra uygulanan ithal ikameci sanayileşmeyi biçimlendiren etkenlerden biri yabancı sermaye yatırımları, diğeri ise ağırlıkla program ve proje kredisi biçiminde verilen dış borç mekanizması olur. Program kredileri borçlu ülkenin ithalat gereksinimlerinin karşılanmasında kuşanılır. 1950'lerden oluşan ithal ikameci sanayileşmenin bir özelliği de maliyetler, dolayısıyla iç pazar-ihracat ilişkisiyle bağlantılıdır. Korumacı dış ticaret politikası sektör ve birim gözetmeksizin toptan bir korumacılık yarattığı için her ölçekte işletme yaşama şansı bulur. Büyük bölümü etkin verimlilikten uzak ölçekte kurulan bu işletmelerin ürettiği ürünler yüksek maliyetlidir. Dış rekabet kaygısının bulunmaması ve iç pazarın her üretileni emebilme özelliği, kalite ve uluslararası standartlarda mal üretimini de arka plana iter. Sabit tutulan döviz kurlarının etkisiyle de iç pazar dışa göre daha çekici olur; böylece, üretip ihraç etmek değil, ithal edip üretmek ve içeride satmak kârlı hale gelir. Metropollerin güdümünde gelişen bu sanayileşme süreci, 1958'e önemli sorunlarla girer. Sabit kur politikasının da körüklediği döviz talebi ve enflasyon, kısa zamanda "Tahtakale" gibi kendisini özellikle 1970'li yıllarda bütün ağırlığıyla hissettirecek "ikinci Merkez Bankası'nın doğmasına, kredili ithalatın yarattığı çift ödemelerin oluşmasına,

katlı kur uygulamasına, kısa dönemli borçların kabarmasına ve ödenemez duruma gelmesine, ithalat, güçlükleri nedeniyle üretim kapasitesinin düşmesine, sonunda da IMF'ye daha sık gidilmesine yol açar. Böylece, ithal ikameci sanayileşme çizgisi, artık borç buldukça yaşayabilen bir yapıya dönüşür.

1960 - 1979 PLANLAR DÖNEMİ

1960'lar sonrasında hazırlanan ilk kalkınma planı olan Birinci Beş Yıllık Plan'ın "15 Yıllık Hedefler" bölümünde ithal ikameci stratejinin gerekliliği savunulur. Bu tercihten yurt içi yatırımların artırılarak sanayi sektörünün büyümesini sağlamak ve dışa bağımlılığı azaltılması beklenir. İthalat kısıtlamaları yeni alanlarda, genellikle imalat sanayisinde yatırım olanaklarının doğmasına yol açacak, kaynakların yeni sanayilere kaymasıyla sanayi sektörü büyüyüp genişleyecektir. Öte yandan ithal malların yurt içinde üretilmesiyle birlikte bu ithal etme oranı azalır, dolayısıyla dışa bağımlılık düşer. Planlı dönemde her plan yılı, oldukça iddialı büyüme hızı hedefleriyle başlar. 1977 yılına kadar, yüksek büyüme hızlarına ulaşılır. 1962-1977 döneminde Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) yüzde 6,7 büyürken; tarım, sanayi ve hizmetlerin ise sırasıyla yüzde 3,3, yüzde 10 ve yüzde 7,8 büyüme hızı yakalanır. 1977'ye kadar özellikle sanayi kesiminde yüksek büyüme oranları gerçekleşir, 1977'den sonra ise hızlı bir düşüşle bu sektördeki büyüme 1979'da yüzde -3'e geriler. Sanayinin büyüme hızıyla ithalat arasında yakın bir ilgi vardır. 1970'e doğru, döviz darboğazı nedeniyle, gereksindiği ithal girdilerini sağlamayan sanayinin büyüme hızı düşer, 1970'den sonra döviz rezervlerinin iyileşmesiyle büyüme hızlanır, 1977'de tekrar daralan döviz nedeniyle büyüme hızı keskin bir düşüş yaşar. Bu hızlanma ve düşme, sanayi üretiminin girdi yönünden, sanayi yatırımlarının da sermaye malları yönünden dışa bağlı oluşundan kaynaklanır. Bu dönemde sanayi, döviz buldukça büyüyebilmekte; döviz daraldıkça büyümesi durmakta, hatta gerilemektedir.

1960'LAR SONRASINDA HAZIRLANAN İLK KALKINMA PLANI OLAN BİRİNCİ BEŞ YILLIK PLAN'IN "15 YILLIK HEDEFLER" BÖLÜMÜNDE İTHAL İKAMECİ STRATEJİNİN GEREKLİLİĞİ SAVUNULUR. BU TERCİHTEN YURT İÇİ YATIRIMLARIN ARTIRILARAK SANAYİ SEKTÖRÜNÜN BÜYÜMESİNİ SAĞLAMAK VE DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTILMASI BEKLENİR.

ÖNÜNE KOYDUĞU İDDİALI BÜYÜME HIZLARINI GERÇEKLEŞTİRMEK İÇİN GEREKLİ KAYNAK BİRİKİMİNE ULAŞAMAYAN TÜRKİYE, 1970'LERİN İKİNCİ YARISINDA YOĞUN BİR SIKINTI İÇİNE GİRER. ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARI GERİLER, KAMU KESİMİ YATIRIMLARI ÖNE GEÇER. ÖTE YANDAN, YATIRIM VE ARA MALLARINDA ÖNEMLİ SAYILABİLECEK BİR ÜRETİM KAPASİTESİ KURULAMAMIŞ OLDUĞUNDAN, SINAİ ÜRETİME TÜKETİM MALLARI SEKTÖRÜ EGEMEN OLMUŞ, KURULU KAPASİTENİN YAŞATILABİLMESİ İÇİN DE İÇ TALEP ÇEŞİTLİ YOLLARLA SÜREKLİ OLARAK KÖRÜKLENMİŞTİR.

Önüne koyduğu iddialı büyüme hızlarını gerçekleştirmek için gerekli kaynak birikimine ulaşamayan Türkiye sanayisi, 1970'lerin ikinci yarısında yoğun bir bunalım içine girer. Yatırımlar tasarruflardan daha hızlı artar ve sonuçta kaynak açığı doğar. Yüksek büyüme hızı hedefleri doğrultusunda yatırımların GSMH içindeki payı 1962'de yüzde 14,5 iken 1977'de yüzde 25,4'e çıkar. Toplam yatırımlar içinde tarımın payı azalırken sanayinin payı yükselir. Sanayi içinde de imalat sanayisi yatırımları ağırlıktadır. İmalat sanayisi yatırımlarının 1963-1967 dönemi toplam yatırımları içindeki payı yüzde 20,4 iken 1973-1977 döneminde yüzde 28,2'ye çıkar. İmalat sanayisi yatırımlarında ağırlık 1978'e kadar özel kesimde iken 1979'da kamu kesimi yatırımları öne geçer. İmalat sanayisi yatırımları 1979 yılında düşüşe geçer. Düşüş özellikle özel kesim yatırımlarında önemli boyutlara ulaşır. İthal ikameci sanayileşme, ağırlıkla dayanıklı-dayanıksız tüketim mallarında geliştirilip, yatırım ve ara mallarında önemli sayılabilecek bir üretim kapasitesi kurulamamış olduğundan, sınai üretime tüketim mallan sektörü egemen olmuş, kurulu kapasitenin yaşayabilmesi için de iç talep çeşitli yollarla sürekli

olarak körüklenmiştir. Öte yandan, üretilen tüketim malları ihraç edilemediğinden bu mallara yurtdışından talep sağlanamamakta ve tüketim malları sanayisini yaşatmak için zorunlu olan tüketim malı talebi tümüyle yurt içinden sağlanmaktadır. 1973'den sonra Merkez Bankası'nın başta KİT'ler olmak üzere kamu kesimine açtığı krediler hızla artar. Dolayısıyla para arzı yükselir ve üretim artışının çok üstünde seyrederek enflasyon yaşanmasına neden olur. 1962'de 241 milyon dolar olan dış ticaret açığı 1963'de 320 milyon dolara çıkar. Bu açıklar 1962 yılında 14 gelişmiş ülke hükümetinin oluşturduğu konsorsiyumun verdiği borçlarla kapatılmaya çalışılır. Konsorsiyum, 1970'lere kadar borçlanılan temel kaynaklardan biri olur. Dış kaynak sorunu yeni borçlanmalarla aşılmak istenir. 1962'de 830 milyon dolar, 1975'te 4,8 milyar dolara ulaşan dış borçlar, 1977 sonunda 2 milyar dolar Dövize Çevrilebilir Mevduat (DÇM) borcu olmak üzere, 11,5 milyar dolara çıkar. 1978'den itibaren tekrar Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası gibi uluslararası kuruluşlardan, gelişmiş ülke hükümetlerinden, OECD'den uzun vadeli krediler sağlanır, IMF ile imzalanan stand-by anlaşmaları gereğince kısa vadeli krediler bulunur. Böylece 1979 yılı sonunda dış borçlar 10,2 milyar dolar uzun vadeli, 4,4 milyar dolar da kısa vadeli olmak üzere 14,6 milyar dolara çıkar. Alınan borçlar vadesinde ödenemez, bu nedenle sık sık erteleme yoluna gidilir. İthal ikameci model çerçevesinde sürdürülen sanayi birikimi artık tıkanma noktasına gelince, "ihracata dönük sanayileşme" stratejisi önerilmeye başlanır. Türkiye'ye, uluslararası arenada avantajlı olabileceği sektörlerde; özellikle de tekstil, gıda, cam sanayileri ile demir-çelik ve otomotiv sektörlerinin emek-yoğun aşamalarında uzmanlaşması yolu görünmüştür.

1980 SONRASINDA SANAYİLEŞME VE ÖZELLEŞTİRMELER

Sanayileşme politikası açısından 1980 yılı bir dönüm noktasıdır. 24 Ocak 1980'de, önce istikrar önlemleri paketi olarak uygulamaya konan ekonomi politikaları dizisi zaman içinde ekonomik yapıda köklü değişiklikleri amaçlayan bir yapısal uyum programına dönüşür. Bu programın düzenleme ve uygulama evrelerinde IMF ve özellikle Dünya Bankası, gerek resmi anlaşmalar yoluyla doğrudan ve gerekse dolaylı olarak son derece etkilidir. Dünya Bankası ile 1980-1984 dönemini kapsamak üzere art arda beş yapısal uyum kredi anlaş-

HALKIN DEMİR YOLU SEVGİSİNİ ARTIRMAK ÜZERE ESKİŞEHİR CER ATÖLYESİ'NE İKİ KÜÇÜK BUHARLI LOKOMOTİF ÜRETME TALİMATI VERİLDİ.

SANAYİLEŞME POLİTİKASI AÇISINDAN 1980 YILI BİR DÖNÜM NOKTASIDIR. 24 OCAK 1980'DE, ÖNCE İSTİKRAR ÖNLEMLERİ PAKETİ OLARAK UYGULAMAYA KONAN EKONOMİ POLİTİKALARI DİZİSİ ZAMAN İÇİNDE EKONOMİK YAPIDA KÖKLÜ DEĞİŞİKLİKLERİ AMAÇLAYAN BİR YAPISAL UYUM PROGRAMINA DÖNÜŞÜR.

ması ve 1985-1987 döneminde tarım, finans ve enerji sektörlerini kapsamak üzere sektörel uyum kredi anlaşmaları yapılır. Bu anlaşmalar yoluyla sağlanan krediler, Türkiye'nin başta dış ticaret ve finans piyasalarında serbestlik olmak üzere çeşitli alanlarda köklü yapısal değişiklikler sağlaması şartına bağlanır. Türkiye, piyasa ekonomisi güdümünde dünya ekonomisiyle bütünleşme yörüngesine oturmayı amaçlayan ve daha sonraki yıllarda yaygınlaşan yapısal uyum ivedilerini ilk alan ve bunların şartlarını en az sapmayla yerine getiren ülkeler arasındadır. Türkiye'nin 1980'den bu yana uygulamakta olduğu sanayileşme politikası bu tarihe kadar uygulana gelmiş olan politikalara tümüyle zıt ve tepkisel özellikler taşır. 1981 yılında kotaların kaldırılmasıyla ilk önemli somut adım atıldıktan sonra, dış ticaret serbestliği ithalat yasaklarının çok büyük ölçüde kaldırıldığı 1983 sonlarından itibaren hız kazanır. Gümrük vergi oranlarının aşamalı olarak indirilmesinin de katkısıyla, ortalama koruma oranları önemli ölçüde düşer ve çeşitli ekonomik faaliyetler arasındaki koruma oranı azalır. 1980'li yıllarda gerçekleştirilen dış

İHRACAT 1980'DE 2,9 MİLYAR DOLARDAN, 1987'DE 10,2 MİLYAR DOLARA VE 1998'DE 26 MİLYAR DOLARA YÜKSELİRKEN SANAYİ MALLARININ TOPLAM İHRACAT İÇİNDEKİ PAYI, 1980'DE YÜZDE 36'DAN 1998'DE YÜZDE 85'E YÜKSELİR.

TÜRKİYE ŞEKER FABRİKALARI, YENİ KURULACAK ŞEKER FABRİKALARI VE TEVSİİ EDİLECEK FABRİKALARIN MÜMKÜN MERTEBE YERLİ YAPILMASINI TEMİNEN, MAKİNE İMALATLARININ YERLİ İKAMESİNE GİDEREK 1958 YILINDA ESKİŞEHİR, 1961 YILINDA TURHAL VE ERZİNCAN, 1968 YILINDA ANKARA VE 1977 YILINDA DA AFYON MAKİNE FABRİKALARI'NI KURDU.

ticaret liberasyonu Türkiye'nin Avrupa Birliği ile ilişkilerinden büyük ölçüde bağımsız bir gelişme gösterir. Avrupa Birliği ile ilişkiler, Türkiye'nin Nisan 1987'deki tam üyelik başvurusu ve bunu izleyen Gümrük Birliği görüşmeleri çerçevesinde yeni bir ivme kazanır. Türkiye 1995 yılı başı itibariyle 12 Yıllık Liste'de yüzde 95; 22 Yıllık Liste'de yüzde 90 oranında gümrük indirimi gerçekleştirir. Türkiye'nin 1996 başından itibaren Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne girmiş olması uluslararası piyasalarla bütünleşme amacının bir uzantısı olarak değerlendirilebilir. 1989'dan sonra hız kazanarak 1990 yılına kadar ancak 181,6 milyon dolar düzeyine çıkan özelleştirme gelirleri, 1990-1994 döneminde hızla artarak 1,9 milyar dolara, 1998 sonunda da 4,6 milyar dolara ulaşır.

İhracat 1980'de 2,9 milyar dolardan, 1987'de 10,2 milyar dolara ve 1998'de 26 milyar dolara yükselirken sanayi mallarının toplam ihracat içindeki payı, 1980'de yüzde 36'dan 1998'de yüzde 85'e yükselir. Sanayi ürün ihracatındaki bu büyük artışla, ihracatın yapısında gerekli çeşitlilik sağlanır. Sanayi ürün ihracatı dokuma, giyim ve demir-çelik gibi emek ve doğal kaynak yoğun mallar üzerinde yoğunlaşmaya devam eder. Türkiye, dünya toplam ihracatı içinde dokuma ve giyim sektörü payının en yüksek olduğu birkaç ülke arasındadır.

KÜRESEL KRİZLER VE TÜRK SANAYİSİ

1997'de önce Güneydoğu Asya'da, izleyen yıl Rusya'da boy gösteren ve giderek dünya ekonomisine yayılan küresel kriz, Türkiye ekonomisini, dolayısıyla sanayisini de olumsuz yönde etkiledi. İç talep ve dış talep gerilemesi sonucu, sanayide kapasite kullanım oranları düşerken birçok alt sektörde üretim düşüşleri hızlandı. Özellikle tekstil, otomotiv gibi, alt sektörlerde kriz daha erken hissedilmeye başlandı.

Tekstilde özellikle Kahramanmaraş, Adana, Adıyaman dolaylarında yoğunlaşan iplik üretiminin aşırı kapasitelerde ve dış talebin süreceği beklentisiyle kurulmuş olması bu fabrikalarda ciddi krizlere yol açtı. Otomobil üretiminde de çeşitli dünya firmalarının ortaklığı ile kurulan ve iç talebe bel bağlayan üretim, ciddi bir krizle yüz yüze kalacağa benziyordu.

1997'DE ÖNCE GÜNEYDOĞU ASYA'DA, İZLEYEN YIL RUSYA'DA BOY GÖSTEREN VE GİDEREK DÜNYA EKONOMİSİNE YAYILAN KÜRESEL KRİZ, TÜRKİYE EKONOMİSİNİ, DOLAYISIYLA SANAYİSİNİ DE OLUMSUZ YÖNDE ETKİLEDİ.

TÜRKİYE, SERBEST PİYASA AĞIRLIKLI MODEL ÇERÇEVESİNDE DÜNYA PİYASALARIYLA BÜTÜNLEŞMEYİ AMAÇLAYAN SANAYİLEŞME POLİTİKALARINDAN HİÇ VAZGEÇMEDİ.

Küresel krizden etkilenen sanayi kesiminde 1998'in ilk 3 ayında üretim artışı yüzde 10,3 ile iyi bir durumdaydı. Ancak baharla beraber üretim düşüşleri de başladı. Sanayinin genelinde ikinci 3 ayda ürerim artışı yüzde 3,3'e geriledi. Sanayide üretim düşüşlerine devlet-özel ayrımı açısından bakıldığında durum daha "vahim" görünüyordu. Birçok alt sektörde görüntünün görece iyi olması, devlet sektöründeki rakamların yüksekliğindendi. Sadece özel sektör sanayisi olarak bakıldığında krizdeki sektörlerin görünenden fazla ve sorunun boyutunun daha büyük olduğu görülüyordu. Özel sanayi işyerlerinde yılın 3. döneminde sanayi üretimi yüzde 2,6 geriledi, devlette ise yüzde 7 artış oldu. Başka bir ifadeyle, devlet işyerleri üretim azalışı krizine daha yavaş giriyorlardı. Sanayinin alt sektörlerinden tekstilde; krizin özel sektörde olduğu, devlete ait tekstil işyerlerinde 1998'in 3. mevsiminde yüzde 23'e yakın üretim artışı yaşandığı görülüyordu. Otomotiv, özel sanayinin krizi giderek derinleşen bir diğer alt dalı oldu. Yılın 3. mevsiminde otomotivde üretim düşüşü yüzde 9,2'yi buldu. Özel sanayide kimya, yüzde 5'e yakın üretim düşüşü yaşadı. Özel sanayide çimento üretimi yolunda görünse de taş-toprak sanayisindeki üretim düşüşü üçüncü dönemde yüzde 4'ü bulmuş durumdaydı. Aynı ölçüde bir üretim gerilemesi, demir-çeliğin dahil olduğu metal ana sanayisinde gözlendi. Üretim ölçeğinin küçüklüğü, sermaye stokunun eskiliği, üretimin gelişmiş yörelerde yoğunlaşması, işgücünün eğitim ve beceri düzeyinin ve araştırma geliştirme (Ar-Ge) harcamalarının düşüklüğü Türk sanayisinin temel zaafları arasında gösterile gelmiştir. Ne var ki, Türkiye, serbest piyasa ağırlıklı model çerçevesinde dünya piyasalarıyla bütünleşmeyi amaçlayan sanayileşme politikalarından hiç vazgeçmedi.

Kaynak: 75 yılın sanayileşme politikaları - Mustafa Sönmez

MAKİNE HİKAYELERİ 50+ KİTABININ HAZIRLIK AŞAMASINDA ÇEŞİTLİ KAYNAKLARDAN* FAYDALANARAK, 50 YILI AŞKIN SÜREDİR MAKİNE İMALATININ İÇİNDE OLAN FİRMALARIN LİSTESİNİ OLUŞTURDUK.

	FİRMALAR	KURUCULAR	KURULUŞ TARİHİ	ŞEHRİ
1	TEKSİMA	BOTSALI AİLESİ	**1893**	KONYA
	TÜLOMSAŞ	DEVLET GİRİŞİMİ	**1894**	ESKİŞEHİR
1	CER ATÖLYESİ	DEVLET GİRİŞİMİ	**1920**	ESKİŞEHİR
1	TOMTAŞ	VECİHİ HÜRKUŞ-DEVLET GİRİŞİMİ	**1925**	KAYSERİ
1	ŞAKİR ZÜMRE CEPHANE FABRİKALARI	ŞAKİR ZÜMRE	**1925**	İSTANBUL
1	NURİ DEMİRAĞ UÇAK FABRİKASI	NURİ DEMİRAĞ	**1932**	İSTANBUL
2	AYBAKAR	İHSAN AYBAKAR	**1932**	ANKARA
1	GÖLCÜK TERSHANESİ	DEVLET GİRİŞİMİ-ATAULLAH NUTKU	**1934**	KOCAELİ
2	TUNAYLAR	ORHAN TUNAY	**1936**	İSTANBUL
	TOLON	KAMİL TOLON	**1937**	İZMİR
1	KARDEMİR	DEVLET GİRİŞİMİ	**1937**	ZONGULDAK
	DEMMAK	ŞUAYİP DEMİREL	**1944**	AFYON
2	VASTAŞ	ZİYA ERGİN	**1945**	TEKİRDAĞ
	NACE	NAZMİ ENGİN	**1945**	ANKARA
2	İĞREK	OSMAN İĞREK	**1946**	BURSA
2	GÜNGÖR	İSMAİL GÜNGÖR	**1947**	TEKİRDAĞ
	TESPİHÇİ PRES SANAYİ	HALİL TESPİHÇİ	**1947**	İSTANBUL
	HACI AYVAZ	HACI AYVAZ	**1948**	İSTANBUL
	TOKAR	TODORİ KARAKAŞ	**1948**	İSTANBUL
	NET CİVATA	MURAT KETENCİ	**1949**	İSTANBUL
	TEMEL CONTA	TEMEL KİP	**1950**	İZMİR
2	MVD İNAN	MEHMET ALİ İNAN	**1950**	KONYA

1 MAKİNE HİKAYELERİ KİTABINDA İŞLENMİŞTİR. 2 MAKİNE HİKAYELERİ 50+ KİTABINDA İŞLENMİŞTİR.

** Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Makine İhracatçıları Birliği üye kayıtları / Ticaret ve sanayi odaları üye kayıtları / Makine Sanayii Sektör Platfomu üye dernek, birlik ve sektörel kurum üye kayıtları / Türkiye Odalar Borsalar Birliği üye kayıtları*

	FİRMALAR	KURUCULAR	KURULUŞ TARİHİ	ŞEHRİ
2	KAYAHAN	MEHMET KAYHAN	**1950**	KONYA
	MOLİNO	SALİH ALANÇLI ALAYBEYİ	**1950**	KONYA
2	ALARKO	İSHAK ALATON	**1950**	İSTANBUL
	VARDARCI	ŞÜKRÜ VARDARCI	**1950**	İZMİR
	BAYKAL	HAKKI BAYKAL	**1950**	BURSA
	MAKİNE VE KİMYA ENDÜSTRİSİ KURUMU	DEVLET GİRİŞİMİ	**1950**	ANKARA
	ÇEMSAN	GANİ AÇILDI	**1950**	SAKARYA
	TÜVASAŞ	DEVLET GİRİŞİMİ	**1951**	SAKARYA
	ELGİNKAN	AHMET ELGİNKAN	**1951**	İZMİR
	ERKUŞ VİNÇ	BEKİR ERKUŞ	**1952**	İSTANBUL
2	DİRİNLER	CEMAL DİRİN	**1952**	İZMİR
	ÖZ SAKIZ	CEMAL ÖZ	**1952**	İSTANBUL
	NAMTAŞ	KEMAL ONUŞLUEL	**1952**	İZMİR
2	ERKUNT	MUMİN ERKUNT	**1953**	ANKARA
	ŞAHİNLER	İSMAİL VE İBRAHİM ŞAHİN	**1953**	BURSA
	NURİŞ	EKREM ÖZDEMİR	**1953**	ANKARA
	MARATON ÇELİK	MEHMET GANİYUSUFOĞLU	**1953**	İSTANBUL
	TÜRK TRAKTÖR	VEHBİ KOÇ	**1954**	ANKARA
	TÖRK	ABDURRAHMAN ŞEKERCİ VE CEMAL EROL	**1954**	İSTANBUL
	UĞUR SOĞUTMA	MUHAMMET CELALI TAKMAKLI	**1954**	AYDIN
	DEMİRDÖKÜM	VEHBİ KOÇ	**1954**	İSTANBUL
	TÜFEKÇİOĞLU	ABDÜLKADİR TÜFEKÇİOĞLU	**1954**	ANKARA

	FİRMALAR	KURUCULAR	KURULUŞ TARİHİ	ŞEHRİ
2	ATEK	MUSTAFA KESER	1954	İSTANBUL
2	HAKKI USTA OĞULLARI	HAKKI GÖZLÜKLÜ	1954	AYDIN
2	ÜSTÜNKARLI	AZİZ ÜSTÜNKARLI	1954	İZMİR
	SELNİKEL	FAİK HIZIROĞLU	1955	ANKARA
	VATAN	HİKMET EFE VE ŞÜKRÜ UMAR	1955	İSTANBUL
	CMS	TONGUÇ ÖSEN	1955	İZMİR
2	ŞAFAK	FETHİ ÇATALAY	1955	İSTANBUL
	ARIKAZAN	ZEKİ ARIKAN	1956	ANKARA
	GÜMÜŞ MOTOR (PANCAR MOTOR)	NECMETTİN ERBAKAN	1956	ANKARA
	OSMANLI	ALİ OSMAN BEY	1956	İSTANBUL
	YILDIZ KAZAN	BASRİ GENEL	1956	İSTANBUL
	YURDUŞAR	EBUBEKİR ŞENSARI	1956	İZMİR
2	DURMAZLAR	ALİ DURMAZ	1956	BURSA
1	SUNGURLAR	SABAHATTİN SUNGUROĞLU	1957	İSTANBUL
	STANDART POMPA	ŞERAFETTİN ÇELEBİ	1957	İSTANBUL
2	KAYM	SAMİ BÜYÜKKAYNAK	1957	KONYA
2	SARIGÖZOĞLU	İSMAİL SARIGÖZOĞLU	1957	İZMİR
	MAKİNA TAKIM ENDÜSTRİ	FETHİ AĞALAR	1957	GEBZE
	SİLVAN SANAYİ	SEBAHATTİN MOLLAOĞLU	1957	İSTANBUL
1	ŞEKER FABRİKALARI	DEVLET GİRİŞİMİ	1958	ESKİŞEHİR
	YILMAZ REDÜKTÖR	MESUT YILMAZ	1958	İSTANBUL
	TURANLAR	AHMET TURAN	1958	İSTANBUL
2	MUMAK	MUZAFFER ÖKSÜZÖMER	1958	İSTANBUL
2	KAMSAN	NİHAT KAHYAOĞLU	1958	BURSA
	BİLGİLİ	YAŞAR BİLGİLİ	1958	İSTANBUL

1 MAKİNE HİKAYELERİ KİTABINDA İŞLENMİŞTİR.

2 MAKİNE HİKAYELERİ 50+ KİTABINDA İŞLENMİŞTİR.

	FİRMALAR	KURUCULAR	KURULUŞ TARİHİ	ŞEHRİ
	GÜRMAKSAN	YILMAZ GÜRPINAR	**1959**	KONYA
2	TERMO-HEAT	SAMİ ÖZYILDIRIM	**1959**	İSTANBUL
2	ÖZARAR	MİTHAT ÖZARAR	**1959**	İSTANBUL
	AŞMAN VANA	MUSTAFA AŞMAN	**1959**	İZMİR
	İMBAT	TİMUR İMRAG	**1960**	İZMİR
	TİRYAKİ	İBRAHİM TİRYAKİ	**1960**	BURSA
	ÇOŞKUNÖZ	KEMAL ÇOŞKUNÖZ	**1960**	BURSA
2	GÖÇMAKSAN	ARİF GÖÇMEN	**1960**	ANKARA
1	HSG TRAKTÖRLERİ	HAMİT DEMİRTAŞ, SÜLEYMAN KADAYIFÇILAR, GAZANFER HAZARD-DEVLET GİRİŞİMİ	**1960**	ANKARA
	BALKAN	ÖRSDEMİR BALKAN	**1960**	AYDIN
	AZİM	FARİS UYGUNTÜZEL	**1960**	AYDIN
	ÖRNEK	HAKKI ÖRNEKOĞLU	**1960**	İZMİR
	AKSA JENERATÖR	ALİ METİN KAZANCI	**1960**	İSTANBUL
	ÇİFT YILDIZ	MEVLÜT KANAT	**1960**	KONYA
	NETMAK	AHMET EROL ACARKAN	**1960**	İSTANBUL
2	HİDRO-MAK	AHMET BAZMANOĞLU	**1961**	İSTANBUL
	BAŞAR	MEHMET BAŞAR	**1961**	İSTANBUL
	DEĞİRMEN	ENVER ATASEVEN	**1961**	GAZİANTEP
	ALAPALA	MEHMET ALAPALA	**1961**	ÇORUM
	KAYA	AHMET RIZA KAYA	**1961**	İSTANBUL
	ETİ	FİRUZ KANATLI	**1962**	ESKİŞEHİR
	ÖZKÖSEOĞLU	AHMET ÖZKÖSEOĞLU	**1962**	İSTANBUL
2	SAĞBİL	MEHMET ALİ SAĞBİLİ	**1962**	KONYA
2	AKYAPAK	LEVENT AKYAPAK	**1962**	BURSA
	GEDİK DÖKÜM	HALİL KAYA GEDİK	**1963**	İSTANBUL

ORTAKLIKTAN AYRILMA VEYA İSİM DEĞİŞTİRME GİBİ FARKLI NEDENLERLE TESPİT EDEMEDİĞİMİZ VE LİSTEMİZİN DIŞINDA KALAN FİRMALAR, MAKİNE HİKAYELERİ 50+ PROJEMİZE DAHİL OLMAK İÇİN MOMENT EXPO EKİBİ İLE İLETİŞİME GEÇEBİLİRLER.

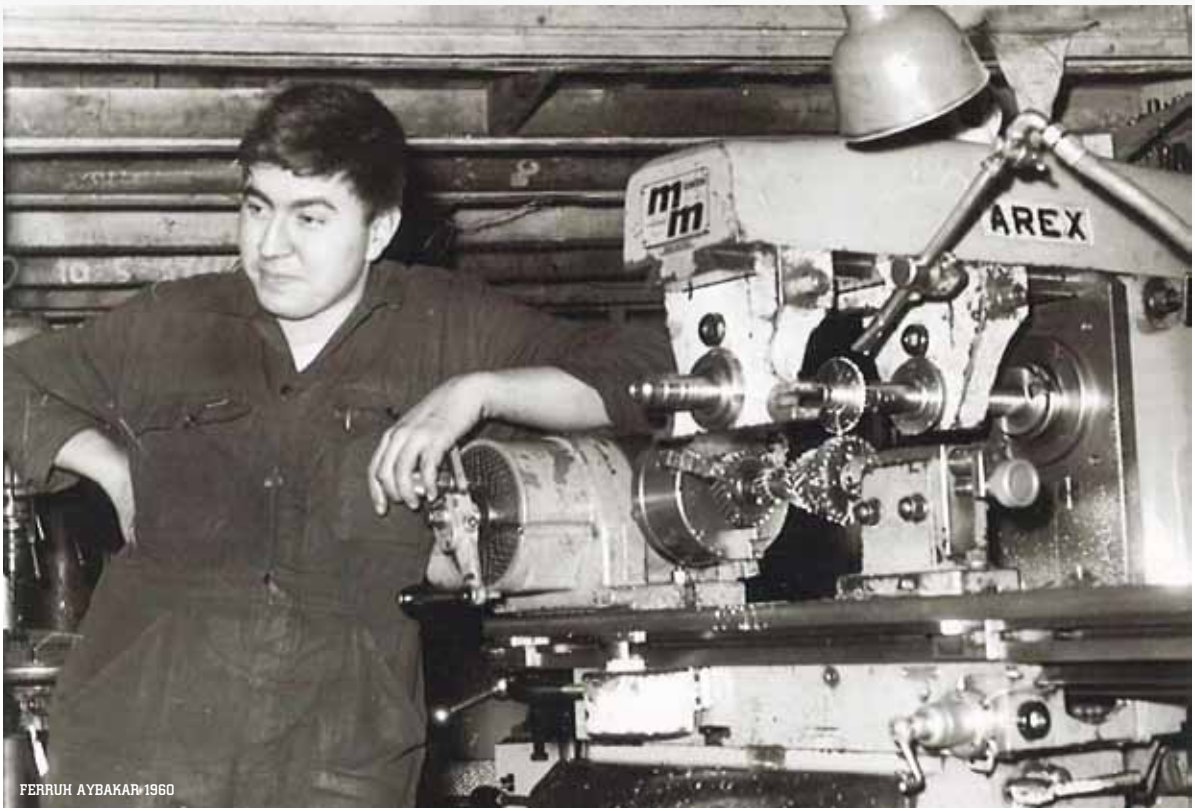
50+

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN 50 YILI GERİDE BIRAKMIŞ
FİRMALARI BU GÜNLERE NASIL GELDİLER?
HAYALLERİ HAYAL KIRIKLIKLARI, BAŞARILARI
BAŞARISIZLIKLARI, KAZANDIKLARI KAYBETTİKLERİ, ŞANSLARI
ŞANSSIZLIKLARI, CESARETLERİ, KORKULARI, UMUTLARI...
İNSANA DAİR NE VARSA ŞİRKETLERİN ÖMRÜNDE DE AYNISI
VARDI. KURUCULAR, İKİNCİ VEYA ÜÇÜNCÜ KUŞAK TEMSİLCİLERİ
HİKÂYELERİNİ BAŞINDAN SONUNA KADAR PAYLAŞTILAR.

AYBAKAR

saray TAMİRHANESİNDEN FABRİKA KURAN FABRİKALARA

81 YIL



FERRUH AYBAKAR 1960

SELANİK GÖÇMENİ BİR AİLENİN ÇOCUĞU OLAN İHSAN AYBAKAR, 1892 YILINDA İSTANBUL'DA DÜNYAYA GELİR. BABASI SARAYDA BERBERLİK YAPAN İHSAN, BU SAYEDE SARAYA BAĞLI TAMİRHANELERDE ÇIRAKLIK EĞİTİMİ ALMAYA VE TEKNİK BECERİLERİNİ GELİŞTİRMEYE BAŞLAR. GENÇ YAŞTA EVLENEN İHSAN AYBAKAR, EVLENDİKTEN KISA SÜRE SONRA EŞİNİN HASTALIĞI NEDENİYLE ANKARA'YA GÖÇ ETMEK ZORUNDA KALIR...

Ankara'da kendi becerilerine uygun bir iş bulamayan İhsan Aybakar, küçük bir makine alarak kendi atölyesini kurmaya karar verir. Genç İhsan atölyesini açtığında takvimler Türkiye'nin Cemiyet-i Akvam'a, yani, Milletler Cemiyeti'ne üye olduğu Temmuz 1932'yi göstermektedir.

İhsan Aybakar, tarihi Hamamönü Mahallesi'nde açtığı bu mütevazı atölyede Singer dikiş makinelerinin tamir işlerini yaparak çalışmaya başlar. Dikiş makinesi tamirinde başarılı olan İhsan Aybakar, kısa sürede işlerini büyütür ve kağıt kesme makineleri üretimine başlar. Türkiye'nin ilk kağıt kesme makinelerini üretmeye başlayan firma, bu alanda pek çok ilke imza atar. Bir gün yolunuz Rahmi Koç Müzesi'ne düşerse, müzede bulunan Türkiye'nin ilk nostaljik matbaa atölyesini ziyaret edin; 1977 yapımı Aybakar kağıt kesme makinelerinden birini görebilirsiniz.

FERRUH AYBAKAR İLE İŞLER BÜYÜYOR

Kağıt kesme makinesi üretiminin başladığı yıllarda

FERRUH AYBAKAR BABASIYLA BİRLİKTE GECE GÜNDÜZ ÇALIŞIR

İhsan Aybakar'ın oğlu Ferruh Aybakar dünyaya gelir. Küçük yaşlardan itibaren babasının yanında çalışmaya başlayan Ferruh Aybakar, zeki ve becerikli bir çocuktur. İşi çabucak kavrar ve babasıyla birlikte uzun yıllar kağıt kesme üretimine devam ederler. Baba oğlun birlikteliğinde en dikkat çeken noktalardan biri fiziki farklılıklarıdır. İhsan Aybakar'ın ufak tefek yapısına karşın Ferruh Aybakar çok iri yarı bir gençtir. İhsan Aybakar alacaklı olduğu firmalara oğluyla birlikte gittiğinde, firma sahipleri "Abi biz borcumuzu ödeyecektik" gibi şakalar yaparlarmış. İhsan Aybakar 1965 yılında yönetimi oğlu Ferruh Aybakar'a bıraksa da, vefat ettiği 1997 yılına kadar hep işin içinde olmaya devam eder. 1965 yılında yönetimi Ferruh Aybakar'ın devralması firma için dönüm noktalarından biri olur. Firma bu tarihten itibaren hızlı bir gelişim sürecine girer. 70'li yılların ortalarına gelindiğinde ise firma, bugün dünyanın tanıdığı un fabrikası üreten Aybakar markası olma yolunda ilk adımı atar. Un fabrikası makinelerinin hala yurt dışından ithal edildiği 70'li yıllarda, Ferruh Aybakar'a değirmen makinesi yapmaları yönünde teklifler gelmeye başlar. Sektördeki büyük açığı gören Ferruh Aybakar, 1975'te ilk değirmen makinesini yapar. Bu tarihten itibaren hem matbaa, hem de un fabrikası makineleri üretimi birlikte sürdürülür. İşlerin büyümesiyle birlikte Büyük Sanayi'ye taşınırlar. Firmanın sürekli büyümesi sonucu bu tesis de yetersiz gelir. 1983'te bugün halen üretimin sürdüğü Akyurt'taki fabrikaya taşınan firma bir süre hem Akyurt'ta hem de Büyük Sanayi'de çalışmalarına devam eder. İlerleyen zamanda bütün iş Akyurt'taki fabrikada toplanır.

80'li yıllarda matbaa ve un fabrikası makineleri üretimi hızlanır. Yıllar geçtikçe, yapılan makine ve çalışan işçi sayısı da artmaya devam eder. Bazen işler o kadar yoğunlaşır ki hem işçiler hem de Aybakar ailesi çoluk çocuk fabrikada sabahlar. İşlerin büyümesinde Ferruh Aybakar'ın ileri görüşlü hamleleri ve kişilik olarak sevilen biri olmasının etkisi büyüktür. Ferruh Aybakar

gerek çalışanları, gerek müşterileri tarafından sevilen ve sayılan biridir. Çalışanları ile ağabey-kardeş ilişkisi kuran Ferruh Aybakar; yeri geldiğinde çalışanları için kız istemeye de gider, düğün dernek yapmayı da bilir. Hatta bugün montaj hattında görevli bir çalışanın telefon hattı hala Ferruh Aybakar üzerinedir...

FEDAKAR EŞİN, İŞE SAHİP ÇIKTIĞI YILLAR

Ferruh Aybakar'ın ansızın vefat ettiği 1992 yılı, Aybakar ailesi ve şirket için üzüntü ve zorluklarla dolu bir yıldır. Ferruh Aybakar'dan sonra firmanın yönetimini eşi Hatice Aybakar üstlenir. Hatice Aybakar yönetiminde üretim teknolojisini artıran firma, mevcut üretimine 1995 yılına kadar devam eder. Fakat 1995 yılına gelindiğinde, iki farklı işi aynı anda yürütmek yerine bütün ağırlığı tek bir iş koluna verme kararı alınır ve matbaa makinesi üretimine son verilir. Sadece un fabrikaları için makineler üreten Aybakar firması, bugün 30'a yakın ülkeye makine satan ve anahtar teslimi un fabrikası kuran, 120 çalışanıyla bir dünya şirketi halini alır.

Türkiye'nin dışa açılmaya başladığı 90'lı yıllarla birlikte Aybakar da ihracata yönelir. Bugün Paraguay'dan Güney Afrika'ya, Amerika'dan Orta Doğu'ya kadar geniş bir coğrafyaya makine satan Aybakar, ihracat rakamları açısından Türkiye'nin ilk dört firmasından biri. Son beş yılda yıllık ortalama yüzde 35 büyüyen firma üretiminin yüzde 95'ini ihraç ediyor. 2012'de Ankara'nın en çok ihracat yapan KOBİ'si olan Aybakar, en çok vergi veren üç KOBİ arasında bulunuyor.

Arap dünyasında iyi tanındıklarını ve Ortadoğu'nun pek çok bölgesinde ofis açtıklarını belirten Mustafa İhsan Aybakar, özellikle Irak'ta üç ofisleri bulunduğunu ve Irak pazarının yüzde 85'ine hakim olduklarını söylüyor. Mısır, Suriye ve İran'da da ofisleri bulunan firma, Suriye ile Türkiye arasında yaşanan kriz nedeniyle Suriye ofisini kapatmak zorunda kalmış. Türkiye'nin komşu ülkelerle yaşadığı krizlerden olumsuz etkilendiklerini belirten Hatice Aybakar; Irak hükümetinin, bakanla-

AYBAKAR KAĞIT KESME MAKİNELERİ TÜRKİYE'DE HER MATBAADA BULUNUR.

rına hiçbir Türk firmasına ihale verilmemesi yönünde genelge gönderdiğini bu nedenle çalışmalarının aksadığını söylüyor.

ŞİRKETE ADANMIŞ HAYATLAR

Aile şirketi olan Aybakar, Hatice Aybakar ve çocukları Filiz, Sinan ve Mustafa İhsan Aybakar yönetimde yoluna devam ediyor. Hatice Aybakar'ın bir kardeşi firmanın sekreterliğini üstlenirken bir diğer kardeşi de lojistiğe bakıyor. Şirketin finans müdürü de Hatice Aybakar'ın kuzeni. Aile şirketi olmaktan mutlu olduklarını belirten Hatice Aybakar, bu sayede firma içinde herhangi bir güven sorunu yaşamadıklarını ve aile şirketi olmanın avantajını kullandıklarını belirtiyor. Üçüncü kuşağın yönetici pozisyonlarına yükselmesi firmanın gelişimine olumlu katkı sağlamış.

Doğdukları günden itibaren fabrika ve iş ortamında büyüyen çocuklar, firmanın ihtiyaçları doğrultusunda eğitimlerini tamamlayarak görev almaya başlamışlar. "Bizim hiç kariyer planlamamız olmadı." diyen Mustafa İhsan Aybakar şöyle bir örnek veriyor: "Annem Tunus'ta katıldığımız bir fuarda tercüman yüzünden sorun yaşadı. Fuardan döndükten sonra ilk işi bana

İHSAN AYBAKAR

Fransızca eğitimi aldırmak oldu. Yani ilkokulun son sınıfındayken, Tunuslu bir tercüman annemi kandırmaya çalıştığı için Fransızca eğitim veren bir okula yazıldım. Kardeşlerimle firmamız için okuduk."

Kardeşlerin en büyüğü olan Filiz Aybakar, Harward Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra şirketin Orta Doğu operasyonlarının sorumluğunu üstlenmiş. Irak, İran ve Suriye'deki ofisleri de yöneten Filiz Aybakar, yılın ortalama dokuz ayını Bağdat'ta

İHSAN AYBAKAR VEFAT ETTİĞİ 1997 YILINA KADAR HEP İŞİN İÇİNDE OLUR.

SURİYE'DE YAPILAN 600 TONLUK FABRİKA

geçiriyor. Dünyanın dört bir yanında makinelerinin çalıştığını belirten Filiz Aybakar, bu yüzden çalışma saatlerini soranlara "24 saat" diyor. Ailenin ortanca çocuğu Mustafa İhsan Aybakar ise University of Ottawa'da mühendislik eğitimini tamamladıktan sonra şirkete dahil oluyor. Bugün hem üretim hem de projelerden sorumlu teknik müdür olarak görev yapan Mustafa İhsan Aybakar, "Ben altı yaşındayken de buradaydım. Okuduğumuz dönemde de yaz tatillerimiz fabrikada geçiyordu. Başlarda soförlük yapıyor, getir götür işlerine bakıyordum. Zamanla kademe kademe yükseldik. Bundan dolayı yaptığımız işi hepimiz iyi biliyoruz." diyor. En küçük kardeş Sinan Aybakar ise Bilkent Üniversitesi Ticaret ve Yönetim Bölümü'nden mezun olduktan sonra firmada görev almaya başlamış.

Aybakar'ın Orta Doğu coğrafyasında etkin olması Irak'ta Birleşmiş Milletler için kurdukları un fabrikası ile başlıyor. O dönem Irak yönetimi ambargodan dolayı kendi parası ile mal alamaz durumda. Ancak Birleşmiş Milletler'in kurduğu fon üzerinden bu alımları yapabiliyor. Irak hükümeti traktör alacak olsa bu fona başvuruyor ve fonun uygun bulduğu firmalardan birini seçerek ancak mal alabiliyor. Standartları oldukça yüksek olan Birleşmiş Milletler fonu, yapılması gereken bir un fabrikası için Aybakar'ın Ankara Akyurt'taki fabrikasında neredeyse bir ay kalıyor ve makineleri cıvatalarına kadar inceledikten sonra olur veriyor. Bu iş firmayı epeyce uğraştırsa da çok önemli bir deneyim oluyor. Bu işten sonra Irak pazarında büyüyen Aybakar bugün Irak pazarının yüzde 85'ine hakim durumda.

Aybakar için güven ve müşteri memnuniyeti her şeyden önce geliyor. Fabrikanın idari ofisleri hala ilk günkü şekliyle duruyor. Bu durumun kendileri için avantaj olduğunu belirten Mutafa İhsan Aybakar, "Ticarette güven çok önemli. Dedemin zamanından kalan masalar ve mobilyalar Aybakar'ın bir geleneği olduğunu ve bu geleneğin devam ettiğini gösteriyor. Bu yüzden ofis bölümünü hiç yenilemedik" diyor.

Aybakar'a duyulan güvenin en önemli faktörlerinden biri de müşteri memnuniyeti. Kullanım ömrü uzun makineler üreten firma, aradan ne kadar süre geçmiş olursa olsun müşterisine destek olmayı bilmiş; Paraguay'a 25 yıl önce sattıkları bir makinenin yedek parçasını 3 bin dolara tekrar üretip, 1000 dolara müşteriye göndermek pahasına olsa da...

Bugün 12 bin metre kare kapalı alanda faaliyetlerine devam eden Aybakar, 30 farklı ülkede anahtar teslimi projelere imza atan bir dünya firması konumunda.

• TUNAYLAR •

OLMAK İÇİN » ÇALIŞTILAR «

AHMET TUNAY - AYVANSARAY'DAKİ İMALATHANESİNDE-1936

1900'LERİN BAŞLARI, RUMELİ TÜRKLERİ İÇİN SAVAŞLARIN, ACILARIN VE GÖÇLERİN GÖLGESİNDE GEÇER. İŞTE BÖYLE SIKINTILI BİR DÖNEMDE, 1913 YILINDA BULGARİSTAN'IN KIRCAALİ ŞEHRİNE BAĞLI KOŞUKAVAK İLÇESİNDE DÜNYAYA GELİR AHMET TUNAY. OSMANLI İMPARATORLUĞU'NUN DAĞILMASININ ARDINDAN TÜRKİYE'YE KAÇMAK ZORUNDA KALAN BİNLERCE RUMELİ TÜRKÜNDEN BİRİDİR. HENÜZ YEDİ YAŞINDAYKEN, AKRABALARIYLA BİRLİKTE, GÖÇMENLER İÇİN HAZIRLANAN LÜLEBURGAZ'IN SAKIZ KÖYÜ'NE YERLEŞTİRİLİR. YERİNDE DURAMAYAN BİR GENÇ OLAN AHMET TUNAY, HAYATINI BU KÖYDE SÜRDÜRMEMEK İÇİN 1925'TE TEK BAŞINA İSTANBUL'A GELİR...

KAHVEHANEDE YATIP KALKTI

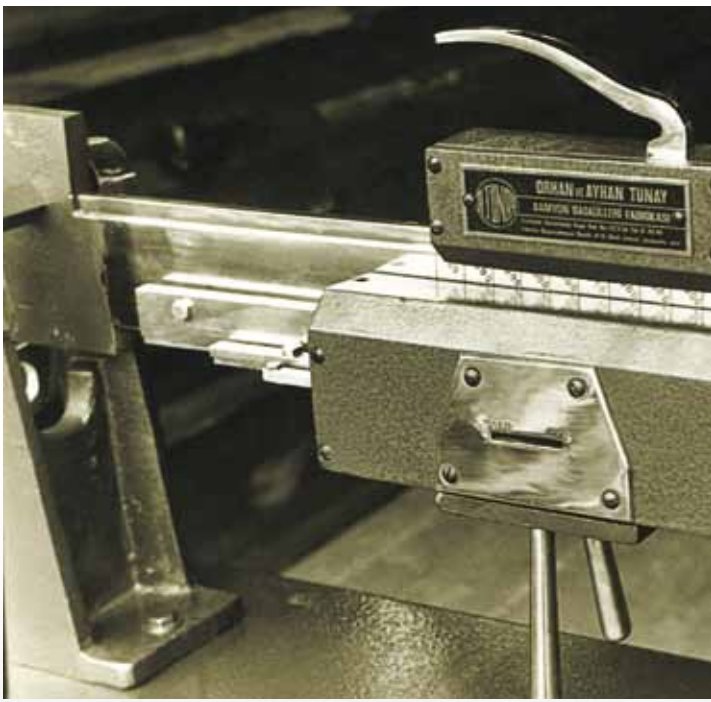
Kurtuluş savaşından çıkmış genç Türkiye Cumhuriyeti'nin ekonomik sıkıntılarla boğuştuğu zorlu yıllardır. İstanbul'a tek başına gelen Ahmet Tunay da bu sıkıntılardan payını alır. Eminönü Kantarcılar Semti'nde bir kahvehanede yatıp kalkar. Kantarcılık mesleğiyle tanışması da bu döneme denk gelir. Gündüzleri, semte ismini veren kantarcılarla çalışırken akşamları da kaldığı kahvehanenin sahibine yardım eder. Çekirdekten yetişir ve burada baskül yapmayı öğrenir. Fakat çıraklık onun hayalleri için yeterli değildir; Ahmet Tunay'ın hedefleri çok daha büyüktür...

DEVRİM ARABALARINDAN ÖNCE TÜLOMSAŞ'TA ÇALIŞTI

Meslekteki deneyimini artırmak ve kendi ayakları üzerinde durmak ister Ahmet Tunay. 1930'da, şimdiki ismiyle Türkiye Lokomotif ve Motor Sanayi A.Ş. (TÜLOMSAŞ) olan Eskişehir Cer Atölyesi'nde çalışmaya başlar. Eskişehir Cer Atölyesi, Genç Türkiye Cumhuriyeti'nde makine sanayisinin tohumlarının atıldığı ilk yerlerden

AHMEY TUNAY - İZMİR'DE EMEK BASKÜL İMALATHANESİNDE

biridir. Lokomotif ve vagon yapımının dışında; kazanhane, çarkhane, marangozhane, köprü, demiryolu makası, kantar ve yol emniyetiyle ilgili malzemeler üretilmektedir bu atölyede. Aynı zamanda, sanayi sektöründe çalışacak olan yüzlerce teknik eleman yine bu atölyede eğitim almaktadır. Ahmet Tunay, Türkiye'nin sanayileşme sürecinde önemli bir kilometre taşı olan ve 1961'de Devrim Otomobilleri'nin üretildiği yer olarak da tarihe geçen Cer Atölyesinde çalıştığı süre boyunca kantar yapımında uzmanlaşır.



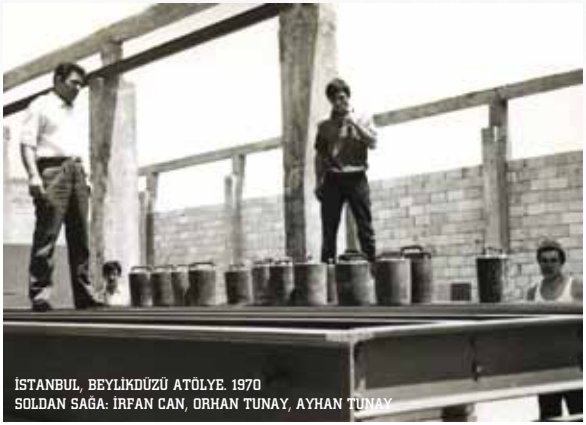
KAHVEHANECİNİN KIZIYLA EVLENDİ

Soyadı kanunu çıktığında, Tuna boyundan geldiği için Tunay soyadını alan Ahmet Tunay, 1935 yılında İstanbul'a geri döner. Kaldığı süre içinde kahvehane sahibinin kızı Feride'yle yakınlaşır Ahmet Tunay. Feride Hanım'ı babasından tek başına ister ve aynı yıl içinde evlenir. Bir süre daha farklı atölyelerde çalışan Ahmet Tunay, 1936 yılında ticaret odasına kendi adına tescil ettirdiği atölyesinde baskül ve taşıt kantarı imalatına başlar. Yaptığı kantarların güvenilirliği sayesinde kısa sürede ünlenir ve büyür. İşler büyürken Tunay

ailesi de büyümektedir; 1938'de Hayriye, 1940'ta Orhan Tunay dünyaya gelir.

VARLIK VERGİSİ YÜZÜNDEN ATÖLYEYİ KAPATTI

Şükrü Saraçoğlu Başbakanlığı'ndaki hükümetin 1942 yılında uygulamaya koyduğu "Varlık Vergisi" bir anda her şeyi değiştirir. Gece gündüz çalışan Ahmet Tunay, bu çok ağır vergiyi ödeyemeyeceği için Eminönü 'deki atölyesini kapatmak zorunda kalır. Tunay daha sonra ailesiyle birlikte İzmir'e taşınır. Burada bir ortakla birlikte tekrar baskül ve kantar üretimi yapmaya başlar. Varlık vergisinin kalkması ve ortağıyla yaşadığı bazı sıkıntılar nedeniyle 1950'de İstanbul'a dönmeye karar verir. Bu arada Tunay ailesi de büyümeye devam etmektedir, 1947'de Ayhan, 1951'de ise İlhan Tunay dünyaya gelir. Ahmet TUNAY bu kez tarihi yarımadada bulunan Ayvansaray Mahallesi Kuyu Sokak'ta 150 metrekarelik bir atölye açar. Bu atölyede terazi, baskül ve kantar üretimini devam ettirir. O günlerde pazarlarda en çok kullanılan ve yakın tarihe kadar piyasada yer alan fener marka terazinin imalatçısıdır. Ailesini geçindirebilmek ve masraflarının karşılamak için büyük oğlu Orhan ve ortanca oğlu Ayhan ile birlikte terazi



İSTANBUL, BEYLİKDÜZÜ ATÖLYE. 1970
SOLDAN SAĞA: İRFAN CAN, ORHAN TUNAY, AYHAN TUNAY

baskül imalatı yanı sıra para kasası ve divan gibi yan ürünler de yapar. 1960'ların sonlarına gelindiğinde işleri büyük oğlu Orhan Tunay'a devreder.

YÖNETMELİK DEĞİŞİMİYLE İŞLER BÜYÜR

Orhan Tunay'ın yönetimindeki atölyenin sıçrama noktalarından biri 1970'lerin başında o zamanki adı ile Ölçüler ve Ayarlar Başkontrolorlüğü'nce uygulamaya konan yeni yönetmelik olur. Buna göre imalat atölyeleri belli metrekarelere yükseltilecek ve üretilen her kantarın kurulacağı yere sevk edilmeden imal edildiği atölyede ön kontrolü yapılacaktır. İlhan Tunay o günlerle ilgili, "Babamın, zamanında Beylikdüzü'nde aldığı arsaya standartlara uygun 450 metrekarelik kapalı alana sahip bir atölye yaptık ve imalatı oraya taşıdık. Birçok atölye bunu yapamadığı için kapandı. Türkiye'de üç-dört firma kaldı. Üreticilerin azalmasıyla, kalanların üretimi çok arttı. Neredeyse işleri yetiştiremez hale geldik." diyor. Bu dönemde üç kardeş, babaları Ahmet Tunay'ın da desteğiyle gece gündüz çalışarak talepleri yetiştirmeye çalışır.

"NE SAĞCI OLDUK, NE SOLCU"

Darbelerin, toplumsal olayların yoğun olduğu dönemlerde sadece işe odaklandıklarını belirten İlhan Tunay, "Ne sağcı olduk ne solcu. Biz işimizi yaptık, hep çok çalıştık" diyor. 1975 yılına gelindiğinde Orhan-Ayhan Tunay adı ile faaliyet gösteren şirketin ismi 'Tunaylar' olarak değiştirilir ve tescil ettirilir. Taleplere yetişebilmek için de Beylikdüzü'ndeki atölye, 450 metre kare kapalı alandan 3 bin metrekare kapalı alana çıkarılır. Çok çalışmanın yanında sektörel gelişmeleri de yakın-

TUNAYLAR TARAFINDAN ÜRETİLEN TÜRKİYE'NİN İLK EMNİYET KART TERTİBATLI MEKANİK KANTAR KOLU

dan takip ettiklerini ifade eden İlhan Tunay, "Ağabeyim Orhan Tunay ilkokul mezunu olmasına rağmen kafası zehir gibi çalışan biridir. Onun liderliğinde 1970'li yıllarda tartımlar sırasında suistimali engelleyen Türkiye'nin ilk emniyet kart basma sistemli mekanik, sonrasında numaratör kollu diye tabir edilen sayısal göstergeli mekanik ve 1980'li yılların başında ilk elektronik taşıt kantarını biz ürettik. Sonraki geçen yıllarda tamamen elektronik taşıt kantarı üretilmeye başlandı. Elektronik taşıt kantarlarının en önemli enstrümanlarından biri olan dijital ağırlık göstergelerinin imalatı bünyemizde gerçekleştirilmeye başlandı." diyor.
İş hacmi sürekli artan şirket, üçüncü kuşağın da katkıları ile 2000'li yılların ortalarında ulusal ve uluslararası alanda geçerli kalite sistem ve tip onaylarını AB uyum sürecinde tamamlar. Zorunlu hale getirilen bu sertifikalar ile şirketin ihracat oranlarında yükseliş yaşanır.

AYHAN TUNAY, AĞIRLIKLARI ÇIKARIRKEN BOĞULUYORDU

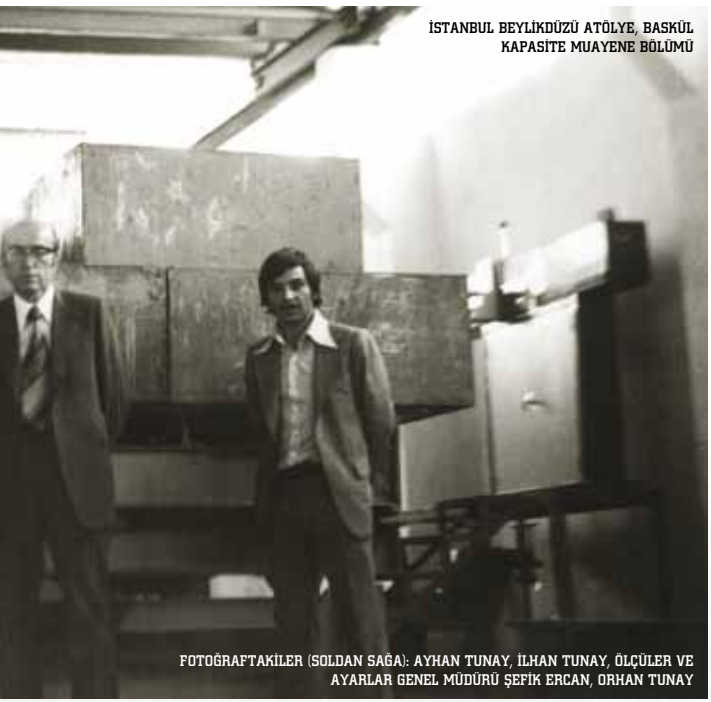
Geçmiş zaman kipinde konuşurken yaşadıkları zorlukları gülümseyerek anlatıyor İlhan Tunay. Her şeyin manuel olduğu ve kantar şaselerinin ve ayar ağırlıklarının

İSTANBUL BEYLİKDÜZÜ ATÖLYE - 1970

insan gücüyle taşındığı dönemlerden kalma sırt ağrıları olduğunu söylüyor. İlhan Tunay, ortanca ağabeyi Ayhan Tunay'ın bir hikayesini şöyle anlatıyor: "Konya'da bir kantar kuruyorduk. İmkan olmadığı için tanesi 50 kilogram olan demir ayar kütlelerini Konya'ya giden bir buğday kamyonuna verdik. Ancak ayar kütleleri ağır olduğu için tamamen buğdayın içine gömülmüş. Ayhan ağabeyim, toplam ağırlığı bir ton olan ayar kütlelerini buğdayın içinde dalıp dalıp çıkarırken az daha boğuluyordu."

AYVANSARAY'DAN ÇIKIP ÖDÜLLÜ DÜNYA FİRMASI OLDULAR

1980 yılı ortalarından itibaren mekanik sistemlerden çok elektronik tartım sistemleri üzerine yoğunlaşan şirket aynı zamanda dünyaya açılmaya başlar. Uluslararası alanda geçerli sertifikasyon, organize satış ağı, gidilen fuarlar, tanıtımlar firmanın yurt dışı ününü ve ihracatını da artırır. 2011'e gelindiğinde ise şirket uzun yıllar işlerin yürüdüğü Beylikdüzü'nden ayrılarak Esenyurt'taki 7 bin metrekarelik kapalı alana sahip modern üretim tesislerine geçer. Bugün üç kilogramdan 300 tona kadar otomatik ve otomatik olmayan tartı aletleri üreten firmada 140 kişi çalışıyor. Şirketin son beş yıllık cirosu 12-15 milyon dolar arasında.


İSTANBUL BEYLİKDÜZÜ ATÖLYE, BASKÜL KAPASİTE MUAYENE BÖLÜMÜ

FOTOĞRAFTAKİLER (SOLDAN SAĞA): AYHAN TUNAY, İLHAN TUNAY, ÖLÇÜLER VE AYARLAR GENEL MÜDÜRÜ ŞEFİK ERCAN, ORHAN TUNAY

TUNAYLAR TARAFINDAN ÜRETİLEN TÜRKİYE'NİN İLK SAYISAL GÖSTERGELİ MEKANİK TAŞIT KANTARI

TUNAYLAR TARAFINDAN ÜRETİLEN TÜRKİYE'NİN İLK ELEKTRONİK TAŞIT KANTARI

İLHAN TUNAY (SOLDAN İKİNCİ) VE ÇALIŞMA ARKADAŞLARI-1977

Bu güne kadar 1200'ü yurt dışı olmak üzere 15 bine yakın tartı aleti üreten Tunaylar'ın ürünlerini; hizmet, ticaret, sanayi ve kamu sektöründe tartım yapılan her yerde görmek mümkün. 2002 yılında 89 yaşında yaşamını kaybeden Kırcaali'li Ahmet Tunay'ın 77 yıl önce Ayvansaray semtinde temelini attığı kantar atölyesi bugün Rusya'dan Kenya'ya; Hollanda'dan Güney Afrika'ya 43 ülkeye ürünlerini ihraç eden global bir şirkete dönüşmüş durumda.

Tunaylar A.Ş.'nin yükselen başarı grafiği, 2012 yılında Business Initiative Direction (BID)tarafından 37'ncisi düzenlenen "Kalitenin Uluslararası Yıldızları Ödül Töreni'nde (İnternational Star Award for Quality) Altın Kategori Ödülü'ne layık görülmesiyle taçlanmış.

I-BRIDGE TAŞIT KANTARI
OTOMATİK KAYNAK ROBOTU

V-BRIDGE TAŞIT KANTARI
OTOMATİK KAYNAK ROBOTU

Türkiye'nin ve firmalarının isminin böylesine prestijli bir ödülle anılmasının mutluluk verici olduğunu söyleyen İlhan Tunay, "Bu tip ödüller kalite ve güvenilirlik konusunda bizi daha çok teşvik ediyor. Hedefimiz bugün itibarı ile bir arada çalışmakta olan ikinci ve üçüncü kuşaktan sonra, lise ve üniversitelerde eğitimlerini sürdüren dördüncü kuşağın da şirkette aktif rol alarak markanın devamını sağlamaktır." diyor.

KALİTENİN ULUSLARARASI YILDIZLARI ÖDÜL TÖRENİNDEN BİR KARE

(FOTOGRAFTAKİLER SOLDAN SAGA: BID CEOSU, İLHAN TUNAY, HAKAN TUNAY

"TERAZİ ADALETİN SİMGESİYSE BİZİM KANTARLARIMIZ DA KALİTE VE GÜVENİN SİMGESİ OLDU"

İş hayatında güvenilirlik ve dürüstlük prensibini her zaman önde tutuklarını belirten İlhan Tunay, "Terazi adaletin simgesiyse bizim kantarlarımız da kalite ve güvenin simgesi oldu. Elle yaptığımız 40 tonluk kantarlarımız iki kilograma kadar hassas tartardı. 'Tüyü bile tartar' derlerdi. Bunların ayarlarını yapmak için rüzgarın en az olduğu sabah 04.00-05.00 sıralarında kalkar ayar yapardık. Bazı köylülerin, kantarın markası Tunaylar olmadığında ürünlerini satıcıya vermediklerini duyuyorduk. Daha bir ürünümüzün kırıldığını ya da çöktüğünü duymadık. Bizim için para kazanmaktan daha önemli olan şey bu güvene layık olmaktır." diyor.

İSTANBUL ESENYURT BÖLGESİNDE YER ALAN 7000 M² KAPALI ALANA SAHİP MODERN İMALAT TESİSİ

KÜÇÜCÜK O BİR ATÖLYEDEN ZİRVEYE

ZİYA ERGİN KARAKÖY ATÖLYE'DE ÇALIŞIYOR

KARADENİZLİ BİR AİLENİN ÇOCUĞU OLAN ZİYA ERGİN, 1911 YILINDA RİZE'DE DÜNYAYA GELİR. ÇOCUKLUK YILLARI DENİZLERDE GEÇER; ÖNCE BALIKÇILIK, ARDINDAN MİÇOLUK YAPAR TEKNELERDE. MİÇOLUK YAPTIĞI YILLARDA MOTORUN ÇALIŞTIRILMASI, YAĞININ DEĞİŞİMİ VE BAKIMI GİBİ İŞLERİ YAPARKEN MAKİNİSTLİĞİ ÖĞRENİR. 1933 YILINDA ASKERE GİDER VE ÜÇ YIL ASKERLİK YAPAR. ASKERLİK DÖNÜŞÜ, ARTIK TEKNELERDE MİÇOLUK YAPMAK YERİNE, GENÇ CUMHURİYET'İN İMAR HAMLELERİ ÇERÇEVESİNDE YAPILAN DEMİRYOLU, SU KANALI VE KÖPRÜ YAPIMI GİBİ ALTYAPI İŞLERİNDE ÇALIŞMAYA BAŞLAR...

En alt seviyede, amele olarak başlar ve lağımcılık denilen çukur kazma, temel açma işlerinde çalışır. Kazdıkları temellerde ve çukurlarda çıkan suların tahliyesi için pompayı indirmek, çalıştırmak ve suyu dışarı atmak da onun görevidir. Gençlik yıllarından aşina olduğu motor bakımında hiç zorlanmaz ve bir süre sonra pompaların bakımlarını yapmaya başlar. Uzun süre Anadolu'nun dağlarında, köylerinde çalışan ve yüzlerce pompa tamir eden Ziya Ergin sonunda şehir şehir gezmekten usanır. Bir ailesi ve yerleşik bir işi olsun ister. Kendisiyle aynı hayalleri kuran arkadaşı Ali Sözen ile iş kurmak için İstanbul'a gelir.

YAĞKAPANI'NDA BAŞLAR

İki arkadaş 12 metrekarelik ilk atölyelerini Karaköy Makaracılar Caddesi'nde, eski adıyla Yağkapanı'nda açtıklarında yıl 1945'tir. İşyeri ruhsatında "Ali ve Ziya efendilerin işyeri" yazar. Bugün Vastaş'ın Kurucusu ve

Yönetim Kurulu Başkanı olan oğul Nedim Ergin, ilkokul çağında babası Ziya Usta'nın yanında çıraklığa başlar. Tatil günlerinde atölyeye geldiğinde görevi, "Tamam, bu kadar yeter!" denene kadar üstüpüyle motorları silmektir.

Vastaş'ın temellerinin bu atölyede atıldığını belirten Nedim Ergin, "Dükkanın tezgahında bir tane elektrik motoru, o motora bağlı bir şaft, bir mil ve o milin üzerinde kasnaklar bulunurdu. Kasnağın biri iner bir torna kasnağını çevirir ve o torna tezgahı vazifesi görür. Bir tane de gönye aparatı yapmışlar, diğer kasnağın aşağıya inmesi ile matkabı çevirir. Bir başka kasnak, daha ileride bir yere indirilmiştir ve o da bir bileme taşını döndürür. Tabi bunların kaplin dediğimiz mekanizmaları var, kaplini çektiğiniz zaman kasnak yukarıdaki döndürme gücünü alır ve kendi döner, hangi parçaya bağlarsanız o parçayı işlersiniz. Bu anlattığım atölye Türkiye'nin ilk özel teşebbüs atölyelerinden biri ve 3 hp gücünde tek motoru var." diyor.

DÜNDAR SÜREYYA ORAL. ERGAT YÖNETİCİ ORTAK

O yıllarda gemiler ve ufak takalar, bakım ve tamir işleri yapılmak üzere Yağkapanı'nın önünden itibaren birbirine bağlanarak Haliç'in yarısını doldurur; jeneratör, pompa ve kompresör gruplarının ithalatını yapanlar da makineleri getirip burada ya dizel ya da elektrik motoru bağlatıp sistemler yaptırır. Daha da önemlisi buradaki ustalar Anadolu'nun çeşitli bölgelerine gidip bir nevi servis hizmeti verir. O dönem Anadolu'da jeneratör nasıl bağlanacak, nasıl çalışacak bilen azdır. Bu durum iki ortağın servis macerasının da başlangıcı olur. 1950'li yılların ikinci yarısından sonra gemi ırgatları yapmaya başlayan ikili, daha sonra kum çıkarmaya yarayan kepçe ve kepçe ile ilgili gemi vinçler yaparlar. Daha sonra işler büyüyüp atölye yetmez olunca Ali ve Ziya Ustalar ayrı atölyelerde çalışmaya devam eder.

"EL VEREREK" BÜYÜRLER

O dönem atölyeleri, Osmanlıdan kalma lonca sistemine göre işlemektedir. Her sanatkar kendisine önce çırak, sonra kalfa ve usta yetiştir. Ustalık "el vermeyle" olur

KÜÇÜKKÖY FABRİKA 1980'LERİN BAŞLARI

ZİYA ERGİN

1960'LI YILLAR

ve bir süre sonra kalfaya da ayrı bir dükkan açılır. Hatta çevre esnafları da ellerinden geldiğince yardımcı olur. Bu şekilde beş-altı ustaya dükkan açıldığını hatırladığını söyleyen Nedim Ergin, "Civarda sanatkar olarak kimler varsa; biri çekiç getirir, biri mengene takımı getirir, diğeri başka bir malzeme getirir, varlıklı olanlar motor takviye eder ve o adamın çalışması sağlanırdı." diyor. Tabi yeni dükkan açan ustalardan bazıları kendi başlarına giderken, bazıları da bağlı kalır ayrıldıkları yere. Çünkü sadece iş bilmek yetmez, iş bulabilecek çevreye, bağlantılara sahip olmak da gerekir. Ali Sözen ve Ziya Ergin'in atölyesinden de böyle parçalana parçalana otuza yakın dükkan açılır. Bu dükkanların bir kısmı tamamen açanlara ait olurken bir kısmı ise ortaklı olarak çalışır. Ziya Ergin bu dükkanlardan dördüyle ortaklık yapar. Böylece 1945'te kurulan ilk atölye 1961 yılına kadar bünyesine Ayvansaray, Hasköy, Kasımpaşa, Sütlüce olmak üzere dört ünite daha ilave ederek büyür. Ayvansaray'daki 150 metrekarelik atölye en büyüğüdür. 1961 yılına kadar, hepsi kendi ye-

KÜÇÜKKÖY FABRİKA 1980'LERİN BAŞLARI

tiştirdikleri ustalardan oluşan beş ortakla beş dükkan devam eder. 1967 yılına doğru ekskavatör imalatına yönelirler ve 14-15 adet ekskavatör yaparlar. Ödemelerin geri dönmemesi üzerine 1971 yılında ekskavatör işini bırakırlar.

UNİLEVER İÇİN VALF ÜRETİLİR

1965 senesinde Türkiye'de Unilever kurulurken ithal edilen valflerin sayısı yetmez ve Ayvansaray'daki atölyeden valf ister. 1966'da ilk valf prototipi yapılarak 1967'de imalat ve teslim gerçekleşir. Bu süreçte Unilever'in teknisyenleri ile yakından çalışılır ve Nedim Ergin bu proje kanalıyla teknik çizimi öğrenir. Çizim öğrenen Nedim Ergin bu işe merak sarar ve İTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nü kazanır. Üniversite yıllarında 1500'e yakın valf çeşidi üzerine proje ve valf standartlarıyla ilgili kaynakları toplar. Hocalarını dahi bıktıran bu merakı sayesinde mezun olduğu 1971 yılında vana konusunda çok ciddi bir arşiv oluşturmuştur Nedim Ergin. 1971 yılında Ergat kolektif şirket kurulduğunda Ziya Ergin, hisselerini oğlunun üstüne yazdırır ve bundan sonra aktif olarak işlerin içinde yer almaz. Nedim Ergin, şirketin feshedildiği 1979 yılına kadar babasının temsilcisi olur.

İŞÇİLERİ SENDİKALI YAPAR, İŞTEN KOVULUR

1970'li yıllarda yoğun olarak vana üretmeye devam eder Ergat firması ve 1973 yılına gelindiğinde 75 çalışanı vardır. Ergat işçileri 1973 yılında sendikalı olmak istediklerini söylerler ve DİSK Maden İş'e üye olurlar. Nedim Ergin bu gelişmeye hiç karşı çıkmaz hatta "Sendika medeni bir kurumdur." der ve çok da hakkaniyetli bir sözleşme yapar işçileriyle. Başta hiçbir sorun olmaz fakat 1975 yılında başlayan devlet güvenlik mahkemeleri direnişi her şeyi alt üst eder. Direniş DİSK'te bir gün, Maden İş'te üç gün, Ergat'ta ise tam dokuz ay sürer. Bu dokuz ay boyunca üretim aksar ve işler bozulur. Bunun üzerine diğer ortaklar Nedim Ergin'i şirketten kovar. 1979 yılında Ergat tasfiye olana kadar, eşi Güher Ergin ile kendi şirketini kurar Nedim Ergin. Bir büro açarlar ve benzer işler alarak fason atölyelere yaptırırlar.

Bu sırada Ergat'ta işler yoluna girmez ve 1977'de Nedim Ergin'i geri çağıran diğer ortaklar şirketi zararına da olsa tasfiye etmek istediklerini söylerler. Ergat 1979 yılında tasfiye edilir ve Valf Armatür Sanayi Ticaret Anonim Şirketi'nin kısaltması olan Vastaş hayata geçer. Aynı yıl Ziya Ergin felç geçirir fakat azmeder ve felci yener...

SEKTÖRÜN LİDERİ OLURLAR

1983 yılına gelindiğinde şirket vana üretiminin lideri olmuştur. İyi paralar kazanılır fakat ortaklar arasında yine sorunlar baş gösterir ve ayrılırlar. Bu dönemde

ÇERKEZKÖY İMALATHANE, 1990'LARIN BAŞLARI

Tüpraş, TPAO, PO, Ereğli Demir-Çelik, Seydişehir Alüminyum, İskenderun Demir ve Çelik gibi kamu yatırımlarına vana vererek büyük işlere imza atan Vastaş, ihracata başlar. 1985'de İstanbul Büyükşehir Belediyesi yönetimi, sanayinin şehir dışına çıkarılması kararı alır ve Vastaş bu ihbara uyarak Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ne yatırıma başlar. 1987'de Vastaş Çerkezköy Üretim Tesisi faaliyete başlar.

1987-88 döneminde İstanbul Sanayi Odası'ndan "İhracat lideri" ödülünü almayı başarır. O zamanlar bir milyon doları aşan şirketlere bu ödülün verildiğini belirten Nedim Ergin, "Büyük bir sermaye şirketi olmamamıza ve rakamların çok büyük oranlara karşılık gelmemesine rağmen, 80'li yıllarda bu rakama ulaşmak çok büyük bir başarıydı." diyor.

ZİYA ERGİN VEFAT EDER...

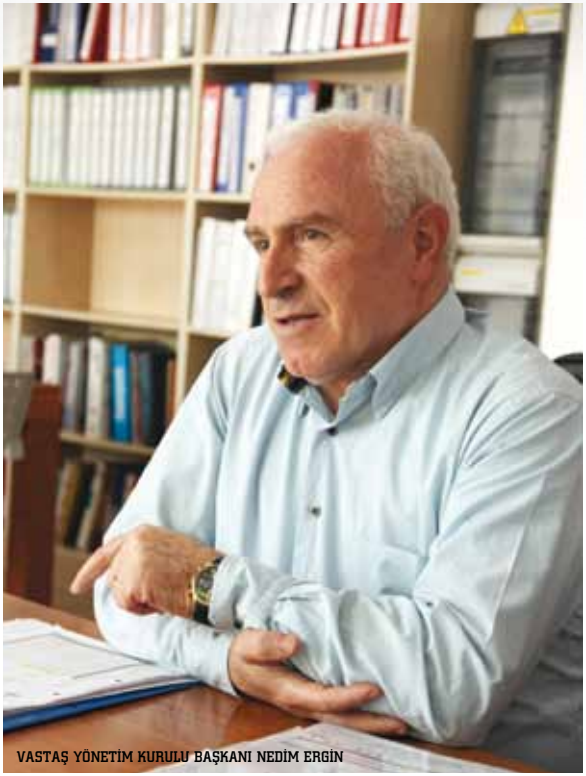
1987 yılına gelindiğinde kurucu Ziya Ergin kalp yetmezliğinden vefat eder. Babasının yanında yetiştiği için çok şanslı olduğunu belirten Nedim Ergin, "Ben onun önce çıraklığını, sonra kalfalığını, sonra da ustalığını yaptım. Babam çok yüksek bir motor bilgisine sahipti. Tanıyanlar, 'Ziya Usta bir motorun arızasını anlamak için şöyle haliçte bir tur atsın, bir arkadan bir önden dinlesin, sana motorun nesi var söylesin.' derlerdi." diye anlatıyor.

94 KRİZİ İLE BAŞA DÖNERLER

1990'lı yıllara gelindiğinde Vastaş, ürettiği 1800'e yakın valf çeşidinin yüzde 95'ini ihraç eden bir şirket konumundadır ve yurt dışındaki önemli firmalara, onların markaları altında üretim de yapmaktadır. Vastaş için işlerin çok iyi gittiği bu dönem 1994 kriziyle son bulur. Krizle birlikte büyük bir sipariş iptal olur ve bankalar da "paramızı verin!" diye bastırınca 1945'ten 1994'e kadar tüm birikim bir anda yok olur. Borçlarını ödeyebilmek için merkez binaları da dahil olmak üzere şirket ve bütün kişisel gayrimenkuller satılır. Sonunda borcu kapatırlar fakat ellerinde de bir şey kalmamıştır.

"EN BÜYÜK GÜCÜMÜZ BİLGİ BİRİKİMİMİZDİ."

1995 yılında bugün bulundukları Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikaya taşınırlar. İnşaat dahil her şeyi kendi imkanlarıyla, önceki işyerinden yanlarında kalan 20 çalışanla birlikte yaparlar. İmalata başladıklarında henüz fabrikanın çatısı kapalı değildir.



VASTAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI NEDİM ERGİN

1995 ile 2000 yılı arası çok büyük sıkıntılarla geçer. Kendi inşa ettikleri bu ilk fabrika, 1800 metrekarelik bir atölyedir. Yanlarında sadık birkaç çalışan ve çok az sayıda tezgah vardır. Bu şartlarda yeniden başlayarak bugünlere geldiklerini belirten Nedim Ergin, "En büyük gücümüz bilgi birikimimizdi." diyor.

2000'li yıllar itibarıyla tamamen doğal gaz ve petrol boru hatları için valf imalatına yönelir Vastaş. 2006'da ise hidrolik ve pnömatik aktüatörlerini de ürün yelpazesine katar. 1800 metrekarelik kapalı alana sahip tesisini büyütür. Bugün fabrikanın üretim kapasitesi 7 bin ton/yıla ulaşmıştır. Çerkezköy Üretim Tesisi 21 bin 500 metrekare alana yayılmış olan firma, 2013 yılı sonuna kadar tamamlanacak yatırımları ile kapalı alanını 18 bin metrekareye yani 10 katına çıkaracak.

Bugün Vastaş beş kıtada 60'tan fazla ülkeye ihracatı olan, Avrupa'da da ilk beş firma arasında kabul edilen, valf ve aktüatörlü kombine sistem üreten tanınmış, saygın bir marka konumunda. Sadece Avrupa ve Orta Doğu ile sınırlı kalmayan şirket dünyanın en iyi valf imalatçıları arasında yer alıyor.

İĞREK

YÜZÜNÜN KİRİNİ ALNININ AKI SAYAN BİR ADAM

67 YIL

A. OSMAN İĞREK, O ZAMANKİ KADROSU İLE (1950LER).

19. YÜZYILIN SON ÇEYREĞİNDE BALKAN COĞRAFYASINDA SINIRLAR DEĞİŞMEYE VE YENİ DEVLETLER ORTAYA ÇIKMAYA BAŞLAR. BU DÖNEMDE GERÇEKLEŞEN VE TARİHİMİZE '93 HARBİ' OLARAK GEÇEN '1877-1878 OSMANLI-RUS SAVAŞI' SONUNDA OSMANLI DEVLETİ, BULGARİSTAN'I İÇ İŞLERİNDE BAĞIMSIZ BİR PRENSLİK OLARAK TANIMAK ZORUNDA KALIR. BÖYLECE BİNLERCE MÜSLÜMAN TÜRK AİLESİNİN TOPRAKLARINDAN SÜRGÜN EDİLDİĞİ BİR SÜREÇ BAŞLAR. BULGARİSTAN'IN VİDİN ŞEHRİ DOLAYLARINDA YAŞAMAKTA OLAN İĞREK AİLESİ DE SÜRGÜN EDİLEN TÜRK AİLELERİNDEN BİRİDİR...

Her şeylerini Vidin'de bırakarak İstanbul'a göç eden İğrek ailesi, öncelikle Silivri civarına yerleşir. Büyüyünce kundura tamircisi olacak olan Dikici Yaşar Usta da Silivri'de dünya gelir. Yaşar Usta henüz çocuk yaşlarındayken aile ikinci bir göç ile Bursa'ya göç eder, şu anki İvazpaşa Semti'ne yerleşirler. Her şeyini geride bırakarak önce İstanbul'a oradan da Bursa'ya gelmiş olan aile sıkıntılar içinde yaşam mücadelesi verir. Bir evin iki erkek kardeşi olduğu için küçüğün askere gitme zorunluluğu olmamasına rağmen Yaşar İğrek askerlik hizmetinden kaçmayı düşünmez ve yaşamının neredeyse 20 yılını cephelerde geçirir. Arada bir evine gelse de yeni bir savaş çıkınca yine cepheye koşar ve ancak 40 yaşında Bursa'ya "terhis" olarak geri dönebilir.

TÜRKİYE'NİN İLK SARI (BRONZ) DÖKÜM USTALARIYLA YETİŞİR

Bursa'da kundura dikiciliği yapmaya başlayan Yaşar İğrek bir süre sonra Memduha Hanım ile evlenir ve 1921 yılında bu evlilikten Ali Osman adında bir çocukları olur. Ali Osman'ın doğumundan kısa bir süre sonra Memduha Hanım vefat eder. Daha sonra bir kez daha evlenen Yaşar İğrek'in Fatma Hanım ile olan bu evlili-

İĞREK MAKİNA'NIN BURSA KÜLTÜRPARK VE İZMİR FUARLARINDAN STAND GÖRÜNTÜSÜ (1950-1960LAR).

ğinden de Kemal ve Zehra adında iki çocuğu olur. Kemal İğrek yıllar sonra Bursa'nın ilk makine mühendislerinden, Çemtaş şirketinin kurucularından ve Bursa Milletvekillerinden olacaktır. Babasıyla birlikte büyüyen küçük Ali Osman ilkokul yılları sırasında kundura işinde çalışarak ve bunun yanında çeşitli başka işler de yaparak babasına yardım eder, ailenin geçimine katkıda bulunur, fakat kundura dikiciliği işinde gelecek yoktur. İlkokulu bitirdikten sonra Faytoncular Hanı'nda bir dökümcü ustasının yanına çırak olarak girer. Yanında çalıştığı ustası döküm işini Ermeni ustalardan öğrenmiş ilk Türk nesil sarı döküm ustalarındandır. Ustasının yanında bir süre çalışan Ali Osman İğrek, İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla birlikte genç yaşta askere çağrılır. Çanakkale civarında çok zor şartlarda ve yokluklar içinde tam dört yıl askerlik yapar.

USTASININ YARDIMIYLA KENDİ DÜKKÂNINI AÇAR

Dört yıl sonra döndüğünde yine ustasının yanında çalışmaya başlar ve 1946 yılına kadar birlikte çalışırlar. 1946 yılında ustası Ali Osman İğrek'e hayatı boyunca unutmayacağı bir iyilik yapar. Dükkân tutması için gereken parayı verir, tutacağı dükkânı söyler ve bir de müşteriye gönderir kendisini. Böylece ustasının yardımıyla 1946 yılında Eski İpek Hanı'nda kendi dükkânını açar. Penceresi dahi olmayan bu 40 metrekarelik dükkânda portakal sandığından tezgah yapar kendine. Sarı döküm ustası olarak çalışmaya başlayan Ali Osman İğrek, bronz malzemeden evler için musluklar, ütüler, çaydanlıklar, kapı kolları döker. Zaman ve sanayi ilerledikçe o dönemin makinecileri için torna, freze, tekstil makinaları parçaları ve buhar vanaları da döker. Bu arada Saadet İğrek ile evliliklerinden 1950 yılında kızları Memduha, 1951'de de oğulları Orhan İğrek dünyaya gelir. İlk oğlu Orhan İğrek büyüdüğünde Berlin Teknik Üniversitesi Metalurji Bölümü'nden yüksek mühendis olarak mezun olur ve 1980 yılında baba ocağına dönerek çalışmaya başlar. 1955 yılında

da üçüncü çocuğu, ikinci oğlu Murat Kamil İğrek dünyaya gelir. Lise eğitiminin ardından üniversite eğitimini de Bursa İktisadi İlimler Akademisi'nde tamamlayan M. Kamil İğrek, 1976 yılında mezun olmasına rağmen liseyi bitirdiği gibi babasının firmasında fiilen çalışmaya başlamış, önemli sorumlulukları yüklenmiştir bile.

MARANGOZ MAKİNELERİ İMALATIYLA BÜYÜRLER

İlk dükkânındaki ilk on yılını tamamlayan, dökümcülük işlerinin arttığı bu dönemde Ali Osman İğrek o dönem ülkenin önemli ihtiyacı olan "Marangoz Makinaları" üretimine başlama karar verir ve hızla ilerler. Dökümlerini kendi dökmeye devam ederek, talaşlı imalat ve montajını da kendi atölyesinde yapmaktadır. Bursa'ya ilk freze tezgahını getiren kişi olur. Ayrıca kayışlı sistemden şanzımanlı sisteme geçen ilk tornayı da yine o getirir. Bir süre sonra atölye yetersiz kalır, Santral Garaj bölgesinde bir yer alınır ve burada inşaata başlanır. Tam bu sırada 1958 yılında meşhur Bursa Kapalı Çarşı Yangını gerçekleşir. Bir iki önemli malzemesini kurtarabilen Ali Osman İğrek yeni inşaatın henüz açık olan çatısını da hızla kapatır ve 200 metrekarelik yeni atölyeye geçilir. Bu taşınmasında yaşadığı ferahlığı rahmetli "-Sanki kendimi Merinos Fabrikası'na taşınmışım gibi hissediyordum" diyerek dile getirirmiş. Bu dönemde marangoz makineleri imalatı da iyice hızlanır. Önce müşterilerin istekleri doğrultusunda eskiden ağaçtan olan marangoz makinelerinin bazı parçaları demirden ve dökümden yapmayla başlayan süreç, bir süre sonra Ali Osman İğrek kendi makinelerini yapmaya başlatmıştır. Şerit testere ve planya tezgâhını imal etmeyi seçer ve aynı zamanda döküm işine de devam eder. Üretim kapasitesinin ve talebin artmasıyla birlikte mevcut üretim alanı da yetersiz hale gelir. 200 metrekarelik alanda başlayan üretim zaman içinde genişleterek 550 metrekareye yaymıştır. Santral Garaj'ın oradaki işyerinde çalışırken bir yandan da firmanın şimdi bulunduğu Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeri alır ve 1973 yılında temel atar. 1976 yılında yavaş yavaş Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yerlerine taşınmaya başlarlar. Bu dönemde İğrek Makina anonim şirket olur. 1980'lere gelirken çalışan sayısı 40'ı geçmiştir ve ayda 30 makine üretilmektedir. Türkiye'nin en eski marangoz makinesi üreticilerinden biri olan Ali Osman İğrek, müşteri taleplerine göre makine ürettiği için bize

OSB'DEKİ YENİ BİNADA MARANGOZ MAKİNALARI İMALATI DEVAM EDİYOR. ORHAN İĞREK, KAMİL İĞREK İŞBAŞINDA.

A. OSMAN İĞREK, KENDİ MAKİNALARI İÇİN DÖKTÜĞÜ ŞERİT TESTERE GÖVDESİ İLE (1950LER).

A. OSMAN İĞREK KAYINPEDERİ MUSTAFA BURLU'YA İLK DEVİRMELİ KUPOL DÖKÜM OCAĞINI GÖSTERİYOR (1970LER).

makineciliği müşteriler öğretti der. İğrek Makina'nın hızla geliştiği bu dönemde bazı olumsuzluklar da yaşanır. Özellikle 1975 yılında DİSK'le yaşanan sendikal sorunlar yetişmiş personellerinin çoğunu kaybetmelerine neden olur.

MAKİNE ÜRETİMİ BIRAKILIR VE DÖKÜMCÜLÜK BAŞLAR

İğrek Makina firması 1980'li yıllardan itibaren ülke çapında artan düşük kaliteli ürünler ile rekabet zorluğu nedeniyle prestij kaybı riskine girmeyerek marangoz makinesi üretiminden üzülerek vazgeçer ve ana meslekleri olan dökümcülüğe yönelmeye başlar. Saatte 50 kilo saat ergitme kapasitesine sahip Endüksiyon Ocağı (elektrik ile ergitme teknolojisi) ile başlayıp, daha sonra 250 kilo eriten bir ocağa geçerler. Sonra saatte 500 kilo eriten, ardından da saatte 3 ton eriten ocaklar alırlar. Kapasiteyi yavaşa yavaş artırarak, nihayet bugün toplam saatte 40 ton ergitme kapasitesine ulaşılmış. 1990'lı yılların başında otomotiv sac şekillendirme sektörü için kalıp üretimine başlanması, İğrek Makina için dönüm noktası olur. Bu sayede hızla gelişmeye başlayan şirket, 1990-2000 yılları arası, yeni döküm teknolojilerinin üretime katıldığı ve sürekli olarak gelişme yaşanan yıllar olur. Avrupa'da kapanan kalıp fabrikalarından tezgahlar satın alırlar ve dünya standartlarında bir talaşlı imalat atölyesi de kurarlar. İğrek Makina bugün otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu kalıp üretiminde lider firmalar arasında yer alıyor. Öyle ki Ferrari araçlarının son 10 yıldaki yeni modellerinden pek çoğunun kalıplarını İğrek Makina dökmektedir. İğrek Makine 2000'li yıllarda müşteri talepleri doğrultusunda strafordan modelleme de yapabilen entegre bir tesis halini alır. Model yapan, yaptığı modeli döken ve dökümün işlemesini de yaparak montaja hazır halde sunan entegre bir yan sanayi kuruluşu haline gelir.

ÜÇ KUŞAK BİR ARADA

2000'li yıllar İğrek Makina'da üçüncü kuşağın iş başı yaptığı yıllar olur. 2003 yılında Osman Fatih İğrek, 2007 yılında Fulya İğrek ve son olarak 2008 yılında Merve İğrek firmada iş başı yaparlar. Böylece üç kuşak birlikte çalışma fırsatı bulur. 2007 yılına gelindiğinde kurucu

Ali Osman İğrek 86 yaşında vefat eder. Vefat ettiği güne kadar işlerin içinde olan Ali Osman İğrek çocuklarına ve torunlarına yol göstermeye devam eder. Dedelerinden çok şey öğrendiklerini söyleyen O. Fatih İğrek, "Bizim işler ister istemez elinizi ayağınızı kirletir. Genç yaşlarında eli yüzü kirlice eve dönerken bundan utanan çalışanlarımıza dedem, 'Biz sizin yaşınızdayken işimiz, gücümüz var hem de tornacı çırağıyız diye ahaliye karşı elimizin kirini gururla gösterirdik' der gülerdi" diyor. Babasının çok ileri görüşlü bir insan olduğunu belirten M. Kamil İğrek ise, "Mühendislik okuma hevesi ile yanıp tutuşan iyi bir öğrenciydim fakat babamın isteği üzerine işletme tahsili görmem ve onun yanında kalmam çok önemliymiş. O yıllarda çektiğimiz sıkıntılar bize iyi birer sanayici olma yolunda çok değerli tecrübeler kattı. Babamın davranış biçimlerini gözlemleme fırsatım oldu. Küçük yaşlardan itibaren çok önemli dersler aldım kendisinden. Vefat ettiğinde 51 yaşımdaydım, o güne kadar stajım devam etmiştir." diyor. Dedeleri ve babalarının tecrübeleriyle büyüyen üçüncü kuşak şu an idari işlerin önemli kısmını üstlenmiş durumda. O. Fatih İğrek'in üretim sorumlusu olduğu firmada, Fulya İğrek pazarlama ve planlama, Merve İğrek ise finans ve idari bölümlerin yöneticiliklerini üstlenmiş durumda.

2000'li yıllarda önemli bir gelişme fırsatı yakaladıklarını belirten Kamil İğrek, "Uzun yıllar yüzde 42'lik kurumlar vergisi ödedik. 2002 yılında kurumlar vergisinin yüzde 20'lere inmesiyle birlikte pek çok şirket yatırım yapma fırsatı elde etti. Teknolojiye yatırım yapma fırsatı buldular. Bu ağır vergiler yüzünden resmi çalışan sanayiciler uzun sure yerinde saymıştı. Bence devletin bu hatalı vergi politikasını değiştirmesi bir devrimdir. Son yıllarda devletin sanayicinin yanında olduğunu görmeye başladık." diyor.

İğrek Makina 2011 yılında alınan bir kararla uzun yıllar hayali kurulan bir CNC işleme tezgahı üretimine başlamış. Bu makine Türkiye'nin ilk 180 ton ağırlığında, 13 metre uzunluğunda tamamen döküm malzemeden üretilmiş köprülü tip CNC tezgâhı olacak. İğrek Makina önümüzdeki dönemde büyük kapasiteli dik torna tezgâhları üretimine de başlanmak üzere çalışmalara devam ediyor. Şu an 40 bin metrekare kapalı, 10 bin metrekare açık olmak üzere toplam 50 bin metrekare alanda çalışmalarını sürdüren İğrek Makina, 125 çalışanı ile model, döküm, işleme ve montaj hizmetleri veren üç şirketten oluşuyor.

A. OSMAN İĞREK'İN VEFATINDAN 1 SENE ÖNCE İŞBAŞINDA OLAN OĞULLARI VE TORUNU İLE FOTO.

GÜNGÖR

BU TOPRAKLARIN *çocukları* BU TOPRAKLAR İÇİN MAKİNE ÜRETİYOR

66 YIL

UZUN YILLAR ÖNCE BOLU'DAN MALKARA'NIN HACISUNGUR KÖYÜ'NE GÖÇ ETMİŞ OLAN 'HACIOĞULLARI,' NESİLLER BOYU HAYVANCILIK VE TARIMLA UĞRAŞMIŞ KÖKLÜ BİR SÜLALEDİR. BU SÜLALEYE MENSUP HÜSEYİN GÜNGÖR VE EŞİ SIDIKA GÜNGÖR DE ATALARI GİBİ HAYVANCILIK VE TARIMLA UĞRAŞMAKTADIR. ÇİFTİN BEŞİNCİ ÇOCUKLARI OLAN İSMAİL GÜNGÖR, 1930 YILINDA MALKARA'NIN HACISUNGUR KÖYÜNDE DÜNYAYA GELİR...

İlkokulu köyde okuyan küçük İsmail, henüz çocuk yaşlarda çiftlik işleriyle tanışır. Diğer kardeşleriyle birlikte çiftlik işlerine yardım etse de aslında bu işleri pek sevmez; aklında sanayici olmak vardır. Güngör ailesinin yaşamı İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması ile değişir. Savaşın başladığı 1939 yılında bütün ağabeyleri yedek asker olarak orduya çağırılan küçük İsmail, 1940 yılında da babasını kaybeder. Artık çiftliğin tüm sorumluluğu o ve annesinin üzerindedir. Şubat 1941'de Almanlar, Bulgaristan'ı işgal ederek Türkiye sınırına dayandığında bölgede büyük bir panik havası oluşur. Pek çok insan, hayvanlarını ve mallarını satarak Anadolu'ya göç etmeye başlar. Çocuklarının askere çağırılması ve eşinin vefatının ardından İsmail ile yalnız kalan Sıdıka Hanım, hayvanlara bakmakta oldukça zorlanır. Sonunda çok ucuz fiyata hayvanları satmak zorunda kalırlar.

İSMAİL GÜNGÖR

MESLEK ÖĞRENİP KÖYÜNE DÖNER

Savaş bitip ağabeyleri askerden döndüğünde İsmail 14 yaşındadır. Ağabeyleri gelmiştir gelmesine, fakat savaş sırasında sattıkları hayvanların fiyatları 3-4 misli artmıştır. Ailenin ekonomik zorluklar yaşadığı bu dönemde sanayici olma fikri yeniden canlanır İsmail Güngör'ün kafasında ve annesine, "Ben bu işi yapmayacağım, ağabeylerimde geldi ben artık burada durmayacağım." der. Annesi ve ağabeyleri İsmail'i bu kararından vazgeçirmeye çalışırlar. Tam da bu dönemde, çiftlik işleri yaparken amcasından yediği tokattan sonra İsmail Güngör kesin kararını vermiştir. Dayısının

İSMAİL GÜNGÖR VE OĞULLARI

Malkara'da bir kunduracı yanında çalışma teklifini de kabul etmez; annesi ve ağabeyinden aldığı 65 lira ile Bandırma'ya gider. Bandırma'da bir süre amcasının kızının yanında kalır. Daha sonra, köyden tanıdığı arkadaşı Hüseyin ile birbirlerine yoldaş olurlar. Hüseyin ile birlikte bir demirci dükkânında çalışmaya başlarlar. Demirci dükkânından sonra gemi tersanelerinde çalışmaya başlar ve elektrik kaynağı işini iyice öğrenir. İki yıl kadar tersanede çalıştıktan sonra köye dönerek, kaynak işini burada yapmaya karar verir. Yanında çalıştığı ustası ne kadar dil dökse de kararını vermiştir ve 1947 yılında köyüne döner İsmail Güngör.

MARSHALL YARDIMI İŞLERİ ARTIRIR VE PULLUK ÜRETİMİ BAŞLAR

Köyüne dönen İsmail Güngör, kardeşlerine atölye açmak istediğini söyler. Kardeşleri atölyede ne yapacağını sorduklarında da at arabası yapacağını söyler. Dükkân için gerekli olan bir motor ve jeneratörü İstanbul Dolapdere'den alır ve böylece 1947 yılında 'İsmail Güngör Atölyesi'ni açar. Küçük bir torna atölyesi olarak açtığı bu yerde elektrik kaynağı ve zirai alet ve ekipman tamiratı işleri yaparak çalışmaya başlar. Atölyesini açtığı yıl aynı zamanda evlendiği yıl olur İsmail Güngör'ün. 1950'li yıllarda gelen Marshall yardımı ile herkes traktör almaya başlamıştır. Kullanılan traktör sayısının artması İsmail Güngör'ün de işleri artırır. Bu dönemde pulluk yapımını öğrenmek için Denizli'ye gider. Diğerlerinin demiri bükerek yaptıkları pulluğu İsmail Güngör kaynak yaparak imal eder ve başarılı da olur. Yaptığı pulluklar çok beğenilir ve 1960'lı yıllara kadar pulluk, muhtelif tarım arabaları ve römork imalatına devam eder.

"HEPİMİZ TRAKTÖR KULLANIR, TARLA SÜRERİZ"

1950'li yıllar boyunca ard arda dört çocuğu dünyaya gelir İsmail Güngör'ün. En büyük oğlu Hayri Güngör 1950, Nuri Güngör ise 1953 yılında dünyaya gelir. Ardından 1957 yılında Sami Güngör ve 1960 yılında da Muhlis Güngör dünyaya gelir. Çocuklar ilkokuldan çıkar çıkmaz babalarının yanında çalışmaya başlarlar. Hem atölyede babalarına yardım edip hem de çiftlik işlerine yardım ederler. Bu, bütün çocuklar için böyle olmuştur. İsmail Güngör Atölyesi'nin mütevazı koşullarda ürettiği ekipmanlar ve pulluklar büyük ilgi görür. Bu başarılarını aslen çiftçi olmalarına bağlayan İsmail

NURİ GÜNGÖR

Güngör, "Bizim bu işi iyi yapmamızın temelinde çiftçi oğlu çiftçi bir aileden geliyor olmamız yatıyor. Çiftçinin ne sorunu olduğunu, neye ihtiyacı olduğunu biliyoruz. Ben de oğullarımda hepimiz traktör kullanır, tarla süreriz." diyor.

ATÖLYE MALKARA'YA TAŞINIR

İşlerin hızla artar ve bir süre sonra köydeki atölye yetersiz hale gelir. 1968 yılından itibaren yeni model traktörler tarlalarda boy göstermeye başlayınca ihtiyaçlar ve sipariş sayıları da artmaya başlar. Mevcut atölyenin yetersiz gelmeye başlaması ile Malkara'ya taşınma kararı alırlar. 20 yıldan uzun süre Hacısungur Köyü'nde faaliyet gösteren İsmail Güngör Atölyesi, 1969 yılında Malkara'ya taşınır. Malkara'da açtıkları 100 metrekarelik atölyede tarım araçları ve hidrolik pulluk üreti-

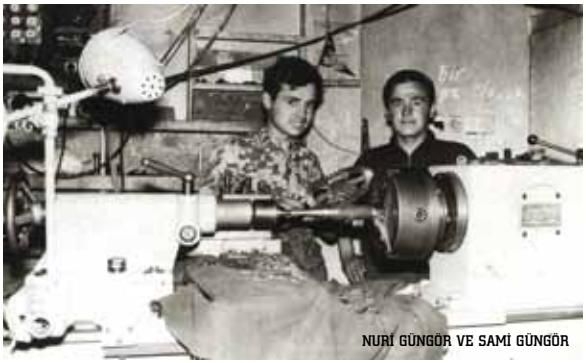
İSMAİL GÜNGÖR, İLK YAPILAN AYÇİÇEĞİ VE MISIR EKİM MAKİNESİ İLE.(1970)

mine devam ederler. 1970 yılından itibaren Kazayağı, Ayçiçek Ekim Mibzeri, Buğday Ekim Mibzeri, Biçerdöverlere Ayçiçek hasat tertibatı imalatı yapımına başlarlar. Malkara'daki atölye de zaman içinde yetersiz kalınca çevreden arsa alarak büyümeye başlar, fakat bir süre sonra yetersiz kalır. Bunun üzerine 1979 yılında 'Londra Asfaltı' üzerinde bugün bulundukları bölgeden 23 dönüm arazi satın alırlar. Bu yeni yerde 400 metrekare kapalı alan inşa ederler ve 1981 yılında atölyeyi buraya taşırlar. Ancak belediye bu yeni yere 100 metrekareden fazla kapalı alan ruhsatı vermez. Uzun süre elektrik su almakta zorlanırlar. Bu konu oldukça başını ağrıtır İsmail Güngör'ün...

RUHSAT PROBLEMİNİ BAKAN ÇÖZER

1983 yılında katıldıkları bir fuarda dönemim Sanayi Bakanı Hüsnü Doğan ile tanışırlar. Hüsnü Doğan, yaptıkları makineleri çok beğenir ve tebrik eder. Yıllar sonra yeni atölyeye verilmeyen ruhsat problemini çözecek olan da yine Hüsnü Doğan olur. Yıllarca ruhsat alamayan İsmail Güngör bu iş böyle olmayacak der ve Hüsnü

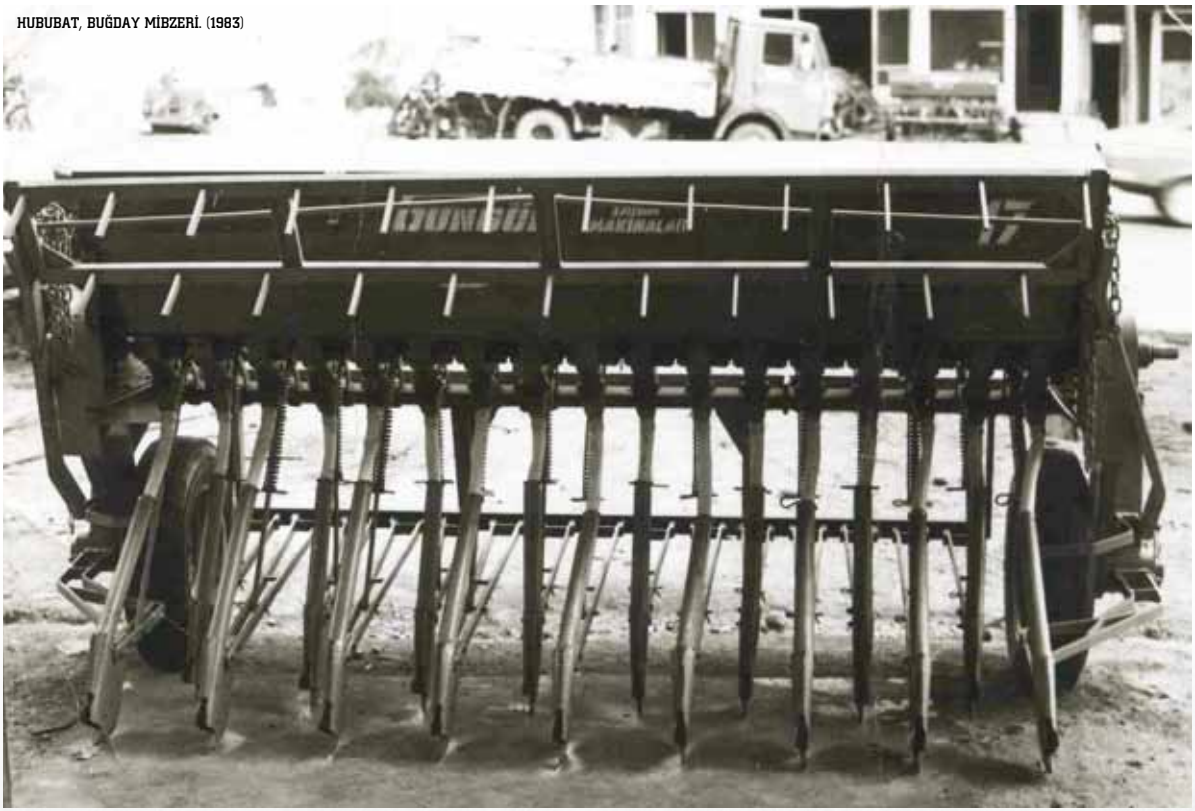
Doğan'dan yardım istemek için Ankara'ya gider. Bakanın kendisini tanıdığını ve oldukça sıcak davrandığını söyleyen İsmail Güngör, "Kahvelerimizi içerken ruhsat sorunumuzu anlattım. Bakan bana, 'Senin gibi bir sanayiciye neden böyle zorluk çıkartılıyor. Bunu hemen takip ettireceğim' dedi. teşekkür edip yanından ayrıldım ve Malkara'ya döndüm. Daha ben yoldayken belediyeye haber verilmiş. Gerekenin yapılması söylenmişti. Malkara'ya indiğimde ruhsat işimiz halloldu." diyor.



NURİ GÜNGÖR VE SAMİ GÜNGÖR

1983'TE ŞİRKETLEŞMEYE GİDİLİR

1980'li yılların başında tarım makinesi üretiminde değişimler olur. Pulluk ve römork yapımında fabrikalar seri üretime geçerek ön plana çıkarlar. Bunun üzerine Göngör Tarım Makineleri buğday mibzerindeki açığa yönelir ve 1990'lara kadar buğday mibzeri yapımına devam eder. Yine 1983 yılında İsmail Güngör ve oğulları tarafından şirketleşmeye karar verirler. Güngör Tarım Makineleri Sanayi Ticaret ve Kollektif Şirketi adı ile kurumsallaşma yolunda önemli bir adım atarlar ve



HUBUBAT, BUĞDAY MİBZERİ. (1983)

TRAKYA'DA İLK KEZ YAPILAN TEK PULLUKLAR (1974)

İsmail Güngör işleri çocuklarına devreder. Bu yıllarda genel olarak Trakya bölgesine makine satmaya devam ederler.

PNÖMATİK İŞİNE GİRİNCE HIZLA BÜYÜRLER

Güngör Tarım Makineleri'nin büyük bir gelişim dönemine gireceği yıllar ise 1990'lı yıllardır. Bu yıllarda başlayan başlayan pancar ekimi işi firmaya yeni fırsatlar sunar. 1990 yılında Türkiye'nin ilk otomatik tamburlu sulama makinesini imal ederler. 1993 yılında Amasya Pancar, 150 adet pnömatik şeker pancarı ekim makinesi siparişi verir. Daha sonra Samsun ve Kayseri bölgesinden gelenlerle birlikte sipariş adedi 175'i bulur. O zaman kadar 15 çalışanı olan firma, gelen yüklü sipariş üzerine çalışan sayısını 35'e çıkarır ve iki ay gibi bir sürede işi teslim eder. Bu sayede firma pnömatik makine işine girer ve büyümeye devam eder. Bu sayede firma sadece Trakya bölgesi değil, tüm Türkiye'ye makine satmaya başlar. Bu dönem aynı zamanda ihracatın da başladığı dönem olur. Yunanistan ve Bulgaristan'a ayçiçeği, mısır, pamuk gibi muhtelif tarım makineleri satmaya başlarlar. Bu büyüme ivmesi devam eder ve 1998 yılına gelindiğinde çalışan sayısı 85'e kadar yükselir. Atölye de ek yapılarla büyümeye devam eder ve tüm tezgâhlar yenilenir.

YABANCI ORTAKLIK İLE ÜRETİM YAPAN İLK FİRMA OLURLAR

1990 yılında "Tekirdağ Önder Çiftçi Projesi"nin düzenlediği Selanik Tarım Fuarı gezisi firmaya yeni kapılar açtığını belirten Sami Güngör, "Yunanistan köylerinden geçerken gördüğümüz otomatik yağmurlama makineler çiftçilerimizin dikkatini çekti. Bu sistem ile sulama maliyetlerinin azalacağı ve verimliliğin artacağı konusunda hemfikir olduklarını görünce Türkiye'de bu makineleri yapmak için Yunan firmalarıyla görüşmeler yaptık ve ortak üretime başladık. Böylece tarım makinesi sektöründe yabancı ortaklık ile üretim yapan ilk firma olduk. Bu ortaklık sonucunda ürettiğimiz sulama makineleri, Türkiye genelinde Güngör isminin ön plana çıkmasında büyük bir etken oldu. Yunan dostumuz Patanidis şirketi, yaptığımız anlaşma ile ekim mibzerini bizden temin etti ve onlar da çeşitli ülkelere yapmış oldukları satışlar ile adımızı uluslararası pazarda du-

yurdular. 1990 yılından 2004 yılına kadar çok başarılı projelerde yer aldık. Fakat 2004 yılında yaşanan ekonomik kriz ve Yunanistan hükümeti ile Türkiye hükümeti arasındaki gerginlik bizim sektörü de ister istemez etkiledi. Yunanlı ortağımız bu krizden sonra "Tanrı yardımcınız olsun, ben gidiyorum." diyerek yollarımızı ayırdı. Bu süreçte yolumuza yalnız başımıza devam etmek durunda kaldık. Buna rağmen Yunanistan'daki çiftçi dostlarımızla olan olumlu ilişkilerimiz sayesinde makine satışlarımız o günden beri halen devam ediyor." diyor.

1990'lı yıllarda başlayan pnömatik makine işleri sayesinde hızla büyüyen şirket, 1997 yılında bilgisayar destekli tasarım CAD ve bilgisayar destekli CAM tezgâhları ile üretim yapmaya başlayarak ürünlerini dünyanın birçok ülkesine ihraç eder konuma gelir. 2005 yılına gelindiğinde Güngör Tarım Makineleri'nde çalışan işçi sayısı 105'i bulur. Dört kardeşin birlikte yönettiği firma 2007 yılında yeniden yapılanmaya gider ve kardeşlerin ikisi şirketten ayrılır. 2007 yılından bu yana Sami ve Nuri Güngör kardeşlerin yönetiminde olan şirket, üçüncü kuşağın da işe dahil olmasıyla birlikte güçlenmeye devam ediyor.

2008 yılında Özbekistan'daki bir firmayla anlaşma yapan Güngör Tarım Makineleri, başlarda demonte olarak makine gönderir ve devamında montaj için Özbekistan'a fabrika kurar. Fakat ödemelerde yaşanan problemler yüzünden bu pazara fazla yoğunluk veremezler. Buna rağmen hala Özbekistan devletinin en büyük tarım işletmesi olan "Chirchikselmash" adlı firma, Güngör lisansı ile tarım arazilerini düzlemek için "Lazerli Tesviye Makinesi" üretimine devam ediyor.

Tarım makineleri sektöründe ithalatçı firmalarla baş edebilecek teknolojiye sahip makineler ürettiklerini belirten İsmail Güngör, "İthalatçı firmaların getirdiği makineler teknolojik bakımdan bizim makinelerimizden üstün değil. Bu topraklarda büyümüş, bu topraklarda çiftçilik yapmış insanlar olarak, çiftçimizin sorunlarını ve beklentilerini çok iyi biliyoruz. Bu bizim en büyük avantajımız." diyor. Bugün ihracatının büyük çoğunluğunu Bulgaristan'a yapmakta olan Güngör Tarım Makineleri; Yunanistan, Romanya, Mısır, İran, Arjantin, Gürcistan, Ermenistan, Şili, Sudan, Kırgızistan, Fas gibi dünyanın pek çok ülkesine makine ihraç etmeye devam ediyor.

İSMAİL GÜNGÖR

BUĞDAY EKİM MİBZERİ ÜRETİMİ

MVD İNAN

RENÇPER

DEDENİN TORUNLARI 80 ÜLKEYE MAKİNE SATIYOR

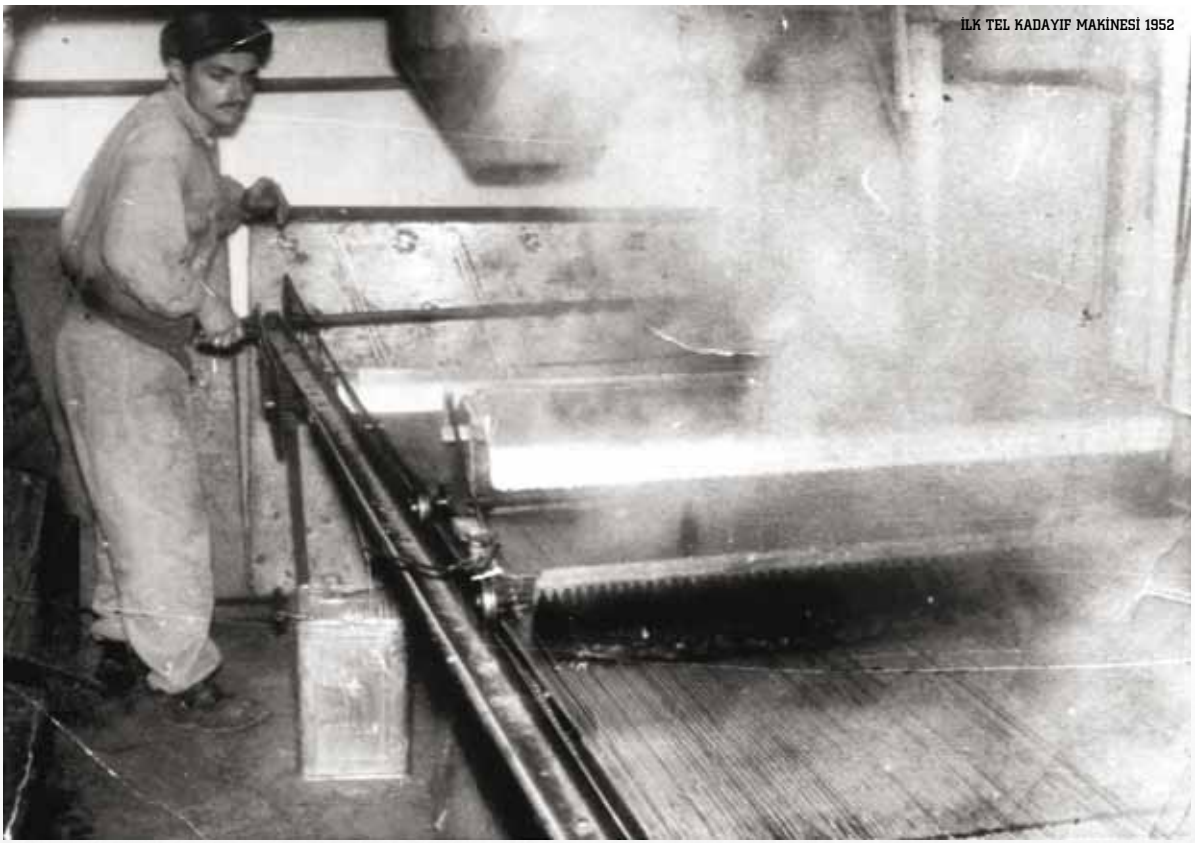
63 YIL

1900'LERİN BAŞLARINDA OSMANLI İMPARATORLUĞU İSYANLAR VE İÇ KARIŞIKLIKLARLA MÜCADELE ETMEKTEDİR. ALİ İNAN, BÖYLESİ BİR DÖNEMDE, 1902 YILINDA KONYA'DA DÜNYAYA GELİR. DÖNEMİN MEDRESELERİNDE İYİ BİR EĞİTİM ALAN ALİ İNAN BÜYÜYÜNCE RENÇPERLİK YAPMAYA BAŞLAR. KIŞ AYLARINI KONYA'DA GEÇİREN ALİ İNAN, HARMAN ZAMANLARINDA KÖYÜNE GİDER VE ORADA ÇALIŞMAYA DEVAM EDER. HAYATINI RENÇPERLİK YAPARAK GEÇİREN ALİ İNAN'IN MAKİNE ÜRETİMİNE İLK ADIMI BİR PULLUĞU TAMİR ETMESİYLE BAŞLAR...

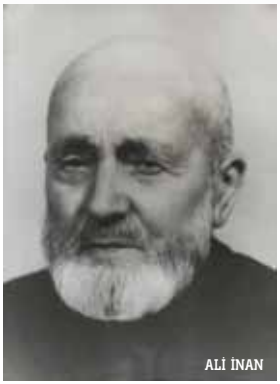
Köyde arıza yapan iki pulluğu, demirciden aldığı malzemelerle tamir eder ve birleştirerek iki bıçaklı tek bir pulluk haline getirir. Atlara fazla yük gelmemesi için bıçak açılarını değiştirdiği bu yeni pulluk, iki katı fazla iş yapar. Köyde böyle bir deneyim yaşayan Ali İnan, çocuklarının okul çağına gelmesiyle şehirde yaşamaya karar verir. Çocuklardan birini sanat okuluna birini ise kunduracı yanına çırak verir.

MAKİNE YAPMAK İÇİN EVİNİ YIKAR

Boş zamanlarında tel kadayıf üretimi yapan bir arkadaşının yanına giden Ali İnan, bir gün arkadaşına "Yahu bunun bir makinesini yapsanız." diye takılır. Arkadaşının, "Bunun makinesi olmaz." demesi üzerine kafasında bir fikir geliştirmeye başlar. Bu fikir doğrultusunda yavaş yavaş yapacağı makinenin parçalarını hazırlamaya başlar Ali İnan; bu işe başladığında 48 yaşındadır ve makine üretimi konusunda hiçbir altyapıya sahip değildir. İmkansızlıklarla boğuşan Ali İnan



İLK TEL KADAYIF MAKİNESİ 1952



ALİ İNAN

HANNOVER EUROBLECH FUARI, 2001
MEHMET İNAN, VASIF İNAN, DENİZ İNAN CAN

makineyi ancak iki yılda tamamlar. Hatta makineye alması gereken ısıtma parçası için köydeki evini yıkar ve ahşaplarını satarak gereken parayı denkleştirir. Gereken parçaları tamamladıktan sonra makineyi yapmaya başlar. Yapımına evde devam ettiği makinenin yapımı sırasında bir olumsuzluk yaşanır. Bu sırada baldızları eşine, "Bırak artık, delirdi bu adam." demeye başlar. Bu duruma üzülen eşini, "Merak etme, hallolur." diyerek teselli eder ve çalışmayı revize ederek 15 günde makineyi tamamlar. Böylece ilk makinesini tamamen kendi çabalarıyla 1950 yılında yapmış olur.

TEL KADAYIF YAPARAK BAŞLAR

İlk makinenin ardından 1952 yılında Konya Karaman Caddesi'nin başında, 80 metrekare bir dükkanda, İnan Tel Kadayıf Fabrikası adını adıyla çalışmaya başlar. Dükkanın ilk yıllarında büyük oğlu ve bir akrabasıyla çalışır. Zamanla çalışan sayısı 8-10 kişiye yükselir. Tel kadayıf üretimi yapılan bu yıllarda, bayramlarda üç vardiya 24 saat çalışıldığı olur. Öyle ki, İnanların kadayıflarına "fabrika kadayıfı" denir. Tel kadayıf işine uzun süre devam ederler.

"OKUYUN AMA DEVLETTE ÇALIŞMAYIN"

1965 yılında Konya'da ilk sanayi kooperatifi kurulunca yavaş yavaş sanayiye geçme düşüncesi başlar. Bu sırada Ali İnan'ın büyük oğlu Mustafa İnan kadayıf üretimine devam etmekte, ortanca oğlu Mevlüt İnan ise Kütahya Azot İşletmeleri'nde makine mühendisi olarak çalışmaktadır. Mehmet İnan ise Ankara Gazi Eğitim Enstitüsü Fen Bilimleri Bölümü'nden mezun olmuştur. Mezuniyetinin ardından Kütahya ve Çanakkale'de İki yıl öğretmenlik yaptıktan sonra yedek subay olarak yine iki yıllığına askere gider. Askerlik sürecinde tank avcılığı eğitimi programında kullanılmak üzere 10 tekerlekli bir eğitim tankı yapar. Bu çalışması tümen komutanı tarafından çok beğenilir ve bütün alaylara yapılması talimatı verilir. Küçük yaşlardan itibaren makinelere ve babasının çalışmalarına meraklı olan Mehmet İnan,

askerlik dönüşünde öğretmenliği bırakır ve babasının yanında çalışmaya başlar. O günleri anlatan Mehmet İnan, "İlk başlarda alaycı tavırlarla bakanlar bir süre sonra bir şeyler sormak için yanıma gelmeye başladı. O sıralarda Konya'da sadece bir dershane vardı ve orada çalışmam için yoğun talep vardı. Fakat ben 'Sanayici olacağım!' diyerek ısrar ettim. Babam bize her zaman 'Okuyun ama devlette çalışmayın' diye öğüt verirdi." diyor.

"YENİ SANAYİ ÇARŞISI FAALİYETLERİ"

Mehmet İnan 1970 yılında babasının yanında çalışmaya başlar. Yeni Sanayi Çarşısında yeni açılan işyerinde İnan Makina İmalat, Montaj, Revizyon adı altında faaliyet yürütür. Bir yıl kadar tamir, bakım, montaj işleri yaparlar. Daha sonra 1971 yılında kılavuz çeken parçaların üretimi başlar. Kılavuz parçalarının ardından kombine makas denilen kollu makaslar da üretime dahil olur.

1974'TE ABKANT VE GİYOTİN YAPIMI BAŞLAR

1974 yılına gelindiğinde bugünkü ana üretim konusu olan ağır tip abkant presler ve giyotin makaslarının üretimine başlayan firmanın adı İnan Makina Sanayi olarak değişir. Abkant ve giyotin yapımına başlamaları ihtiyaçtan kaynaklanır. Asansör kovaları veya sac kamyon kasalarının yapımında ihtiyaç duydukları bu makine, Türkiye'de sadece bir yerde vardır ve onlar da iş teslimi için uzun süreler vermektedir. Bunun üzerine bu makineleri kendileri yapmaya karar verirler.

"ONUN BABASI NELER YAPTI!"

İlk makine 1974 senesinde altı aylık bir çalışma sonunda yapılır. Kısa süre sonra Mehmet İnan bu makineleri biraz daha geliştirerek yapmaya karar verir. Tıpkı yıllar önce babasına yaptıkları gibi ona da inanmayanlar, gülenler olur. Fakat iş bitip makine çalışmaya başlayınca bu sefer de "Onun babası neler yaptı!" diye överler. Zamanla işler daha da düzene girer ve üretim adedi her yıl artmaya başlar.

ESKİ SANAYİYE YENİ ADET

1970'li yıllarda, sonradan tüm Konya sanayisini etkileyecek bir gelişmeye de imza atar Mehmet İnan. O zaman kadar sanayi çarşısında herkes işe sabah gelip akşam havanın kararmasına göre işten çıkmaktadır. Mehmet İnan çalışanlara, kışın da yazın da standart olarak saat 18.00'de paydos edileceğini söyler ve uygulamayı başlatır. Başlarda diğer iş yeri sahipleri, "Sanayiye yeni adet mi getiriyorsun, bizim çalışanlara kötü örnek oluyorsun." deseler de bir süre sonra bu kural tüm Konya sanayisinde geçerli olur.

ALİ İNAN VEFAT EDİNCE YOLLAR AYRILIR

1980 yılına gelindiğinde kurucu Ali İnan vefat eder. 1981 yılında ise Mehmet İnan ile ağabeyinin yolları da ayrılır. Bundan sonra İnan Makina Sanayi adı altında çalışmaya devam eder. Ağabeyiyle şirketi ayırınca büyük zorluklar yaşar, Mehmet İnan. İşlere adeta sıfırdan başlar. Bir mikrometreyi bile komşularından temin ederek çalıştığı günler olur. Altı ay ödemesiz makineler alır ve gece gündüz çalışarak işleri düzeltir.

ÜÇÜNCÜ KUŞAK ÇALIŞMAYA BAŞLAR

1990'lı yıllarda Mehmet İnan'ın çocukları da firmada çalışmaya başlar. Aile mesleğine uygun olarak ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Vasıf İnan, master yaptıktan sonra 1992 yılında işletme bünyesinde görev alır. İlerleyen yıllarda Selçuk Üniversitesi Biyoloji Bölümü'nden mezun olan Deniz İnan Can da şirkette çalışmaya başlar ve İhracat Müdürü olur. İşletme mezunu gelini de firmada çalışmaya başlar. 2000 yılına gelindiğinde, hem çocukların katılımı, hem de diğer firmayla yaşanan isim karışıklığını önlemek için firmanın ismi baba, oğul ve kızın isimlerinin baş harflerine atıf yapan "MVD İnan" olarak değiştirilir.
Çocuklarının şirkette çalışmaya başlamasıyla biraz rahatlayan Mehmet İnan, 1992- 1999 yılları arasında

MEHMET İNAN FUARDA 1990'LAR

MEHMET İNAN FABRİKADA

Konya Sanayi Odası Başkanlığı da yapar. Bu süre içinde başarılı çalışmalar imza atar Mehmet İnan. Daha önceden projelendirilmiş olan 3. OSB Mehmet İnan'ın döneminde gerçekleşir. Konya'ya uçak seferlerini başlamasında ve Konya Sanayi Odası'nın ilk modern binasına kavuşmasında da büyük emekleri olur. Ayrıca Konya'dan ilk kez 40-45 kişilik bir ekiple düzenledikleri yurt dışı gezisi, Konyalı sanayicilerin yurt dışına açılmalarında kilometre taşı olur. 1999 yılında yeniden aday olmaz ve görevi devreder.

YURT DIŞI FUARI DÖNÜM NOKTASI OLUR

Ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılı MVD İnan için önemli bir dönüm noktası olur. Krize rağmen 2001 yılında ilk kez yurt dışı fuarına katılan firma, böylece yurt dışı pazarlara açılır. 2001 yılında yaptıkları bu hamle sayesinde, bugün imalatın yüzde 90'ını ihraç eden bir firma haline gelir MVD İnan. Genel olarak sipariş üzerine ve yurt dışına çalıştıklarını belirten Mehmet İnan, "Makinelerimiz Avrupa ve Amerika'da oldukça beğeni topluyor. Kaliteden taviz vermediğimiz için ürünlerimizi daha çok yurt dışına gönderiyoruz. Bugün dünya pazarı ekonomik olarak sıkıntı içinde fakat MVD İnan global krizin başladığı 2007'den beri performans kaybetmeden çalışmalarını sürdürüyor." diyor.

BİRİNCİ KURAL: KUL HAKKINA RİAYET

MVD İnan'da birinci kuralın kul hakkına riayet etmek olduğunu belirten Mehmet İnan, "Başkasının hakkına tecavüz etmemek hususuna çok dikkat ediyoruz. Makineyi müşteriye kararlaştırdığımız tarihte teslim etmek, şirket kültürümüzün parçası. Servis hizmetine de dikkat ediyoruz. 30 yıllık makinelerimize bile servis hizmetini eksiksiz sağlıyoruz. Dünyanın her yerinde servis hizmeti beş, yedek parça hizmeti ise 10 yıldır. Dediğim gibi 30 yıllık makinemizin bile hala yedek parçası mevcuttur. Şili'ye bile servis için arkadaşlarımızı gönderdik. Kullanım hatasından kaynaklanan bir sorunu oraya gidip, çözerek geri döndüler. Müşteri memnuniyetini sağlamak için elimizden geleni yapıyoruz. Çok büyük yanlışlar olmazsa işçi çıkarmayız, prensiplerimizden birisi de budur." diyor.

Bugün beş kıtada 80 ülkeyle çalışan MVD İnan, imalatının yüzde 90'ını yurt dışına ihraç ediliyor. 12 bin 500 metrekare alanda 100 kişilik bir personelle üretime devam eden firmaya 50-60 kişi de dışarıdan tedarikçi olarak hizmet veriyor.

KAYAHAN

HAYALLERİNİN ARKASINDA KALAN BİR ADAM

İLK FABRİKA 1966

GEÇMİŞİ, ANADOLU'NUN TÜRKLEŞMEYE BAŞLADIĞI TARİHLERE UZANAN KAYHANLAR, KONYA TAŞKENT BÖLGESİNDE YAŞAMIŞ VE KUŞAKLAR BOYUNCA EL SANATLARIYLA UĞRAŞMIŞ KÖKLÜ BİR AİLEDİR. DEDELERİ GİBİ SICAK DEMİRCİLİK İŞİYLE UĞRAŞAN MUSTAFA KAYHAN'IN OĞLU MEHMET KAYHAN DA 1930 YILINDA TAŞKENT'TE DÜNYAYA GELİR...

KAYAHAN MAKİNE FABRİKASI 1965

Mehmet Kayhan henüz bebeklik çağlarında demir işleriyle tanışır. Çırakların çalışmadığı günlerde eşine yardım için dükkâna giden annesi, küçük Mehmet'i de yanında götürmektedir. Kayhan ailesi 1935'te Konya'ya göç eder ve Mustafa Kayhan

Konya Sanayi Çarşısı'nda bir atölye açar. Mehmet Kayhan'ın çocukluk yılları bu atölyede geçer. 1939 yılında İkinci Dünya Savaşı başlayınca Mustafa Kayhan atölyeyi kapatır ve Kırıkkale Askeri Fabrikası'nda çalışmaya başlar. O dönem yılda ancak 10 gün eve gelebilmektedir Mustafa Kayhan, çünkü Konya Ankara arası trenle iki gün sürmektedir...

ASKERİ LİSEYİ BIRAKMAK ZORUNDA KALIR

İkinci Dünya Savaşı yılları kıtlık yıllarıdır; ekmeğin karneyle dağıtıldığı, sadece mektebe giden çocuklara ayda yarım litre gaz verildiği kıtlık yılları... Böylesi bir dönemde ilkokulu bitirir Mehmet. Dedesi, ilkokulu bitiren Mehmet'i, 1943 yılında Kuleli Askeri Lisesi'ne kaydettir. O yıllarda Almanlar Balkan Devletleri'ni işgal edip sınırlarımıza kadar dayanınca, Kuleli Askeri Lisesi de alınan tedbirler kapsamında Konya'ya nakledilmiştir. Mehmet, Kırıkkale'deki babasına bir mektup yazar ve askeri liseye başladığını söyler. Babası bu gelişmeye şiddetle karşı çıkar ve cevap mektubunda derhal okulu bırakmasını ister. Annesi de babasının sözünü dinle-

KONSANTAŞ TEMEL ATMA MERASİMİ 1969

mesini söyleyince, Mehmet henüz 15 günlük öğrenciyken Kuleli Askeri Lisesi'ni bırakmak zorunda kalır.

KALAYCILIK YAPMAK İSTEMEZ

Babasının, kalaycı yanına girip kalaycılık öğrenmesini istediğini söyleyen Mehmet Kayhan, "Sanayi çarşısında büyüdüğüm için kalaycılığı çok basit bir meslek olarak görüyordum. Kalaycılık yapmak istemiyordum." diyor. Kalaycılık yapmak istemeyen Mehmet Kayhan bir yıl kadar simit satar. Simit satarken gittiği okul önlerinde güzel elbiseler içinde, kravatlı, şapkalı öğrencilere imrenerek bakar hep. Kalaycılık yapmak istememesine kızan babası Mehmet'in ortaokula gitmesine de izin vermez. Bunun üzerine Mehmet Kayhan bir gün sokakta rastladığı birinin yardımıyla sanat enstitüsüne kaydını yaptırır. Sanat enstitüsünü bitirir fakat üniversite sınavlarını kazanamaz.

DÜKKANIN ÜSTÜNÜ KAPATACAK KİREMİT BİLE ALAMAZ

Mehmet Kayhan'ın hayatını değiştirecek gelişme ise 29 Ekim 1950'de gerçekleşir. Kiremit kalıbı yapması karşılığında 500 liralık bir anlaşma yapar Mehmet Kayhan fakat henüz bir atölyesi bile yoktur. İlk başlarda işi evde yapan Mehmet Kayhan, daha sonra annesinin arsası üzerine bir dükkan inşa eder. Tüm parayı malzemeye harcadığı için dükkanın üstünü kapatacak kiremit bile alamaz. Üstü açık olan bu dükkanın duvarlarını ise arkadaşları yapmıştır. Dükkâna yağmur yağdığında giriş kapısının altına sı-

ğınır ıslanmamak için. Atölye boş görünmesin diye de babasının sıcak demirci takımlarını koyar sağa sola.

KAMYON VE BİÇERDÖVER TAMİRİYLE BAŞLADILAR

1951'de askerden gelen abisi ve ilkokulu bitiren küçük kardeşi ile birlikte kamyon ve biçerdöver tamirciliği yaparak çalışmaya başlar Kayhan kardeşler. 1954'te saman makineleri de yaparlar. 1955'te yedek subay olarak askere gider Mehmet Kayhan. 1957'de askerden döndüğünde halasının kızından aldığı maddi destekle tezgah alır ve işleri büyütür. 1958'de, yurt dışında üniversiteye gidebilmek için tanıdığı bir Konya milletvekilinden yardım ister. Yurt dışında bulunan bir arkadaşı Mehmet Kayhan'ı okula kaydettirince, talebe dövizi almaya hak kazanır ve 1958 yılında yurt dışına gider.

"TÜRKİYE'DE İLK DEFA SERİ HALDE HİDROLİK PRES ÜRETTİM"

Mehmet Kayhan dükkanı kardeşlerine bırakıp yurt dışına gidince işler bozulmaya başlar. Bir süre sonra okul harçlığı dahi gelmez olan Mehmet Kayhan, her fırsatta Türkiye'ye gelerek atölyede çalışmaya başlar. Nihayet 1964'te tamamen dönmeye karar verir ve okulunu bitirmeden memleketin yolunu tutar. Tekrar işin başına geçen Mehmet Kayhan, kardeşleriyle birlikte çalışmaya devam eder. 1965 yılında da ilk fabrikalarını açarlar ve pres imalatına başlarlar. Fabrikanın projesini de Mehmet Kayhan çizer. İlk başta 50, ardından da 150 tonluk bir atölye presi yapar ve seri imalata geçerler. Bir seferde 250 tane atölye pres kestiklerin söyleyen Mehmet Kayhan, "Bugün bile kimse bir seferde 250 kadar atölye presi kesmez. Binlerce pres yaptım ve Türkiye'de ilk defa seri halde hidrolik pres ürettim." diyor.

KÖMÜR OCAKLARINA HİDROLİK MADEN DİREĞİ SATIŞI. MEHMET KAYHAN TAVŞANLI KÖMÜR OCAKLARINDA 1980

MEHMET KAYHAN

"MERMİ KAÇIRMIYORUM, MERMİ YAPIYORUM!"

1969 yılında Konsantaş Döküm atölyesi açılır. Halka açık olan Konsantaş'ın Yönetim Kurulu Başkanı da Mehmet Kayhan olur. 1970- 1975 yılları arasında Makine Kimya Endüstrisi'nin Türkiye'de ilk kez ürettiği Maksam Greyderleri'nin dişli pompalarını, hidrolik silindirlerini, hidrolik kumanda valflerini yaparlar. Greyder parçalarının dışında top ve uçak mermisi yapan makineler de yaparlar Makine Kimya Endüstrisine. MKE'ye çalıştıkları dönemlerde başlarından ilginç olaylar da geçer. 70'li yıllarda bir gün fabrikaya gelen polisler ihbar olduğunu ve arama yapacaklarını söyler. Gizli bir işi olmadığı için rahattır ve buyurun arayın der Mehmet Kayhan, fakat neler olduğunu da merak etmektedir. Polislerden biri, "Mermi kaçakçılığı yapıyormuşsun." deyince Mehmet Kayhan, "Mermi kaçırmıyorum, mermi yapıyorum!" der. Alay ettiğini sanan polisleri alır ve üretim yapılan bölüme götürür. O anda makineler mermi basmaktadır. Şaşkına dönen polislere, bunun MKE'nin sipariş ettiği ve Fantomların kullandığı 22

155MM TOP MERMİSİ DERİN ÇEKME PRESİ 1985

mm'lik uçak mermileri olduğunu söyler. MKE'ye bu mermileri yapan makineler ürettiklerini söyleyen Mehmet Kayhan, makinelerin düzgün çalışıp çalışmadığını kontrol için belli ölçülerde mermi ürettiklerini anlatır. Daha sonra 1984'te 150 mm'lik top mermisi imal eden 500 tonluk presler yaparlar MKE için.

KARDEŞLERİYLE YOLLARI AYRILIR

Yurt dışında öğrenim gördüğü dönemde çeşitli fabrikalarda staj ve incelemeler yapan Mehmet Kayhan, oralarda edindiği bilgileri ve prensipleri kendi işinde de uygulamak ister. Bu yüzden kardeşleriyle aralarında anlaşmazlıklar yaşar ve 1985 yılında kardeşleriyle yollarını ayırır. 1990'lı yıllarda da çeşitli presler yapmaya devam eder Kayahan Makine. 1990'da patlak veren Körfez Savaşı sırasında gaz maskesi üretmek için pres yapması istenir. Fakat bu iş için İngiltere Leyland'a gitmesi ve maskelerin nasıl yapıldığını görmesi istenir. Mehmet Kayhan İngiltere'ye gidip işi görür ve yurda döndüğünde gördüklerinden çok daha iyi makineler üretir.

1990'lı yıllar aynı zamanda demir çelik fabrikaları için hidrolik silindirlerin üretilmeye başlandığı yıllardır. Bununla birlikte demir-çelik sektörü için yurt dışına ilk hidrolik silindir ihracatını 1992'de yapar Kayahan Hidrolik. 1990'larda böyle çalışmaya devam ederken, Ereğli Demir Çelik Fabrikası'nın aracılığıyla Avusturyalı bir firma için silindir üretirler. Firma, yapılan işten çok memnun kalır ve Kayahan Hidrolik'le bir anlaşma yaparlar. İlk yurt dışı müşterisi olan bu firma ile halen çalışmaya devam edilmektedir.

Kayahan Hidrolik 1994 yılından itibaren diğer üretimler terk edilerek, sadece hidrolik silindir üretimine odaklanır. 2003 yılında şirketin yönetimine Mehmet Kayhan'ın

çıraklıktan yetişmiş kızı Sevda Kayhan Yılmaz geçer. Mehmet Kayhan'ın üç kız torunu ve eşleri de bugün şirket bünyesinde çalışmaya devam ediyor.

"ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM ÇOK DAHA BÜYÜK PROJELERE İMZA ATACAĞIZ"

2000'li yıllarda dünyaya açılan Kayahan Hidrolik bugün, Türkiye'deki en büyük kapasiteye sahip hidrolik silindir üreticisi konumunda. Halen 24 bin metrekaresi kapalı olmak üzere 27 bin metrekarelik bir alanda faaliyetini sürdüren firma, hidrolik silindir üretiminin yüzde 80'ini Avrupa'ya ihraç ediyor. Kayahan Hidrolik'in şu anda Avrupa'daki ilk üç firmadan bir olduğunu belirten Mehmet Kayhan, "Önümüzdeki dönem çok daha büyük projelere imza atacağız. Yaşadığımız bazı sorunlar yüzünden hayallerimin gerisinde kaldım ama nasip buymuş.

MEHMET KAYHAN VE KIZI SEVDA KAYHAN YILMAZ 2012

Bu vesileyle Kayahan Grub'un büyümesinde büyük rolü olan Emine ve Haydar Kütük'ü, minnet, saygı ve rahmetle anıyorum." diyor.

"TÜRK SANAYİSİNİ İSTİKLALİ İÇİN CANIMIZI VERMEYE HAZIRIZ"

Türkiye'nin bugün geldiği noktayı, Atatürk'ün kurduğu cumhuriyet ve getirdiği ilkelere borçlu olduğunu belirten Mehmet Kayhan, "Bizi bu günlere getiren atalarımızı hiç unutmayacağız. Bize bu fırsatları veren bu imkanları sağlayan Atatürk'tür, Allah rahmet eylesin. O dünyada ilk kez emperyalizme karşı çıktı ve Türkiye'de Rönesans'ı başlattı. Benim için vatan, bayrak ve Atam! Benim iki amcam Atatürk'ün yanında şehit olmuş. Sadece Atatürk değil, bu vatan için canını feda etmiş tüm atalarımızı minnetle anmalıyız. Onlar vatan için canlarını vermişler, biz de Türk sanayisini istiklali için canımızı vermeye hazırız." diyor.

ALARKO

AZİMLERİ ve AKILLARINDAN BAŞKA

SERMAYELERİ OLMAYAN

iki genç

SIFIRDAN İŞ YARATIR

63 YIL

ALSAC FABRİKASINDA ENDÜSTRİYEL TİP FAN ÜRETİMİ (1970'LER)

1958 SONBAHARI... GENÇ İŞ ADAMI GECE ŞANTİYEDEN YORGUN EVİNE DÖNER. EŞİ, ENDİŞE İÇİNDE İKİ POLİS MEMURUNUN GELDİĞİNİ, ONU SORDUKLARINI, "GECE SAAT 10'DA TEKRAR GELECEĞİZ!" DEDİKLERİNİ SÖYLER. O GÜNLERDE TÜRKİYE'DE POLİTİK ORTAM OLDUKÇA KARIŞIKTIR. İŞ ADAMI ENDİŞELENİR. ORTAĞINI ARAYIP DURUMU HABER VERİR... O GENÇ İŞ ADAMI ALARKO'NUN KURUCU ORTAKLARINDAN YÜKSEK MAKİNE MÜHENDİSİ ÜZEYİR GARİH, ORTAĞI İSE İSHAK ALATON'DUR.

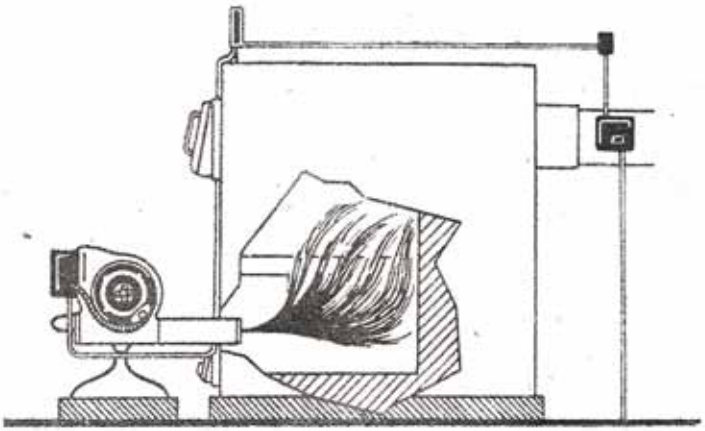
Endişeyle bekleyiş saat 10'a kadar sürer. Gelen memurlar ertesi sabah, 7'de tekrar geleceklerini, onu "derdest" Ankara'ya götüreceklerini söylerler. İş adamı "derdest" kelimesini ilk kez duyar. Ne ifade ettiğini pek anlayamaz ama bir "paket gibi" götürüleceğini tahmin eder. O gece eşini ve bir yaşındaki kızını babasının evine götürür. Birkaç gün içinde kendisinden haber alamazlarsa durumu bir şekilde soruşturmalarını rica ederek ve onları telaşlandırmamaya çalışarak evine dönüp yatar ama uyuyamaz. Sabah 7'de polis memurları onu havaalanına götürür. Üzerinde başbakanlık mühürlü bir bilet verirler ve uçağın ön sırasına oturtup ayrılırlar. Endişesi biraz hafiflerken yerini giderek artan bir merak alır. Kim ondan ne istiyordur? Ankara Esenboğa Havalimanı'nda onu iki görevli karşılar. Görevliler çok saygılı davranır. Onların bu tutumu yüreğine biraz su serper. Cesaretini toplayarak nereye gittiklerini sorar, "Merkez Bankası'na!" yanıtının alınca şaşkınlığı iyice artar. Pazar günü Merkez Bankası'nda ne işi olacağını düşünür...

O genç iş adamı; Türkiye'de ısıtma, havalandırma, hava koşullandırma sanayisinin öncülüğünü yapacak olan Alarko'nun kurucu ortaklarından yüksek makine mühendisi Üzeyir Garih'ti. Üzeyir Garih, Merkez Bankası'nda yaşadıklarını şöyle anlatıyor; "Beni, sonradan yönetim kurulu toplantı odası olduğunu öğrendiğim, büyük salona aldılar. Kristal mürekkep hokka takımları, muazzam masa ve zengin mefruşat beni çok etkilemişti. Endişelerim kaybolmuştu. Bir süre bekledikten sonra kapı açıldı. İçeriye 8-10 kişi girdi. Aralarında tanıdıklarımın olması beni o an rahatlattı. Heyet başkanı kendini Merkez Bankası Guvernörü Tandoğan olarak tanıttı."

Tandoğan; banknot matbaasının hazır olduğunu, ilk kağıt paranın basılacağını, ancak matbaanın klima tesisatının gereği gibi yapılmadığı için baskıda renklerin üst üste bindiğini, aldıkları bilgiye göre Alarko'nun bu durumu yerli olanaklarla düzeltebilecek en iyi yerli firma olduğunu ve bir teklif beklediklerini söyler. Bunun üzerine Üzeyir Bey rahatlar. O anda ilk düşüncesi "yıldırım telefonla" ailesine endişelenecek bir sey olmadığını bildirmek olur. Emrine bir araba ve iki teknisyen verilir. Büyük bir heyecanla işe koyulur, teklifi hazırlar. Alarko, Merkez Bankası Banknot Matbaası Tesisleri'ni, yerli olanaklarla beş ayda tamamlar. Fevkalade başarılı bir tesis kurulur. Türkiye'nin ilk kağıt para basımı başarıyla gerçekleştirilir.

İNŞAATINIZA EN UYGUN
TESHİN TESİSATI HANGİSİDİR?

— RADYATÖRLÜ KALORİFER .....
— KONVEKTÖRLÜ BUHAR SİSTEMİ .....
— SICAK HAVALI SANTRAL TESİSAT .....
— MÜSTAKİL SICAK HAVA APAREYLERİ .....
— MAZUTLU OTOMATİK SİSTEM .....



Her işi mütehassısına yaptırmak
daima daha iktisadidir.

ALARKO

ISITMA — KLİMA — RUTUBETLENDİRME
HAVALANDIRMA — KURUTMA — SOĞUTMA

Proje ve tesisleri için emirlerinize amädedir.
Boğazkesen 65 Tophane Sungular Han Kat 3
Tel. 44 83 93 — 49 22 94 Telgraf: SVEDOTURK

ÜZEYİR GARİH VE İSHAK ALATON 'ALARKO GÜNÜ'NDE ÇALIŞANLARLA
ALSAC FABRİKASI. 1960 SONLARI

Üzeyir Garih, Alarko'nun, Türkiye Cumhuriyeti için özel bir anlamı olan bu işteki mütevazı ancak kritik katkısını şöyle değerlendiriyor: "Bu işin ödülünü yalnız bu işten kazandığımız para ile değil bize açtığı ufuklarla da gördük. Bu iş Alarko'nun müteahhitlik ve sanayicilik hayatında önemli bir sıçrama tahtası oldu."

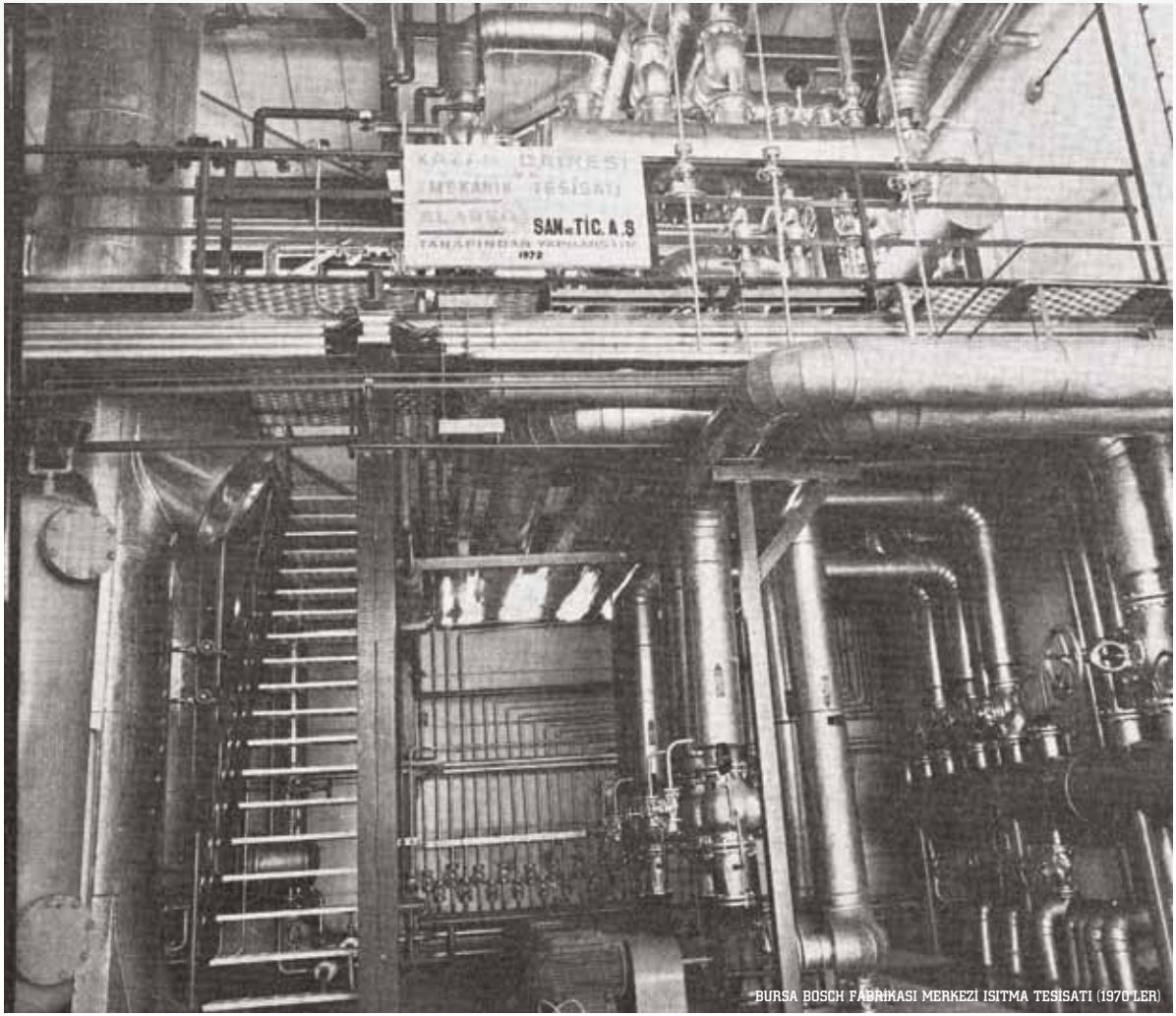
İKİ GENÇ GİRİŞİMCİ: ÜZEYİR GARİH VE İSHAK ALATON

Kuruluşundan dört yıl gibi kısa bir süre sonra iş dünyasındaki yerini sağlamlaştıran Alarko'nun kuruluşu ve adım adım gelişmesi, tam anlamıyla azimleri ve akıllarından başka sermayeleri olmayan iki genç girişimcinin "sıfırdan iş yaratma" öyküsüdür.

1954 yılı... Üzeyir Garih üç yıllık mühendistir ve Carrier'in Türkiye şubesinde çalışmaktadır. Askerliğini yapar ve 1,5 yıla yakın iş ve piyasa deneyimi kazanır. Çalışkanlığı, bilgisi ve dürüstlüğüyle geniş bir çevre edinir. "1950'lerin ilk yarısında çok boş olan Türk sanayi piyasası, ısıtma-soğutma-klima hususunda iş yapma heyecanına sahip bilgili müteahhitlere adeta kucak açar." Ancak yine de "serbest iş yapmak" konusunda tereddütleri vardır. Onu düşündüren teknik konulardan daha fazla mali konulardaki bilgisizliği ve deneyimsizliğidir. Birikmiş bir sermayesi olmadığı için tüm teklif ve olanakları rasyonel bir şekilde değerlendirmesi gerekiyordu. Bir süre düşündükten sonra serbest çalışma yönünde karar verir. Önce altı ay mali ve muhasebe konularında yoğun bir çalışma ile bilgi sahibi olur.

Bu sırada tüm hayatını değiştirecek ve geleceklerini birlikte çizecekleri bir kişiyle tanışır. Bu kişi yaşamının sonuna kadar ortak olacağı İshak Alaton'dur. İshak Alaton o sırada çalışmak, bilgisini artırmak için gittiği İsveç'ten ülkesine dönmüştür.

Ortaokulu Şişli Terakki'de, Lise'yi Saint Michel Fransız Lisesi'nde tamamlayan ve mimar olmak isteyen İshak Alaton için İkinci Dünya Savaşı sırasında uygulanan Varlık Vergisi bir dönüm noktası olur. Alaton bu zor günlerini şöyle anlatıyor; "Babamdan bütün varlığımızın üç misli vergi ödemesi istendi. Ödeyemeyince işyeri ve evimizdeki eşyalar haczedildi, kendisi de Aşkale'ye gönderildi. Dokuz ay sonra kırk bir yaşında, ak saçlı ve kalbi kırık bir ihtiyar adam olarak evine döndü. Yapı-



BURSA BOSCH FABRİKASI MERKEZİ ISITMA TESİSATI (1970'LER)

lanları izah edemedi ve affedemedi, içine kapandı. Bir daha sıfırdan başlamayı denemedi, dünyadan erken ayrıldı."

Bu güçlüklere rağmen Alaton lise eğitimini tamamlar ve hemen çalışmaya başlar, daha 17 yaşındadır. Mimar olmak ise artık bir hayaldir. Askerliğini yapar, İngilizce öğrenir. Tekrar çalışmaya başlar. Ancak iş hayatında başarılı olmak için bilgisinin yeterli olmadığını anlar. Bu eksikliğini tamamlamak için yurt dışına gitmeye karar verir. Üzeyir Garih'in İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun olduğu 1951 yılında İshak Alaton da İsveç'e gider. İsveç'te lokomotif fabrikasında kaynakçı olarak çalışmaya başlar. Teknik resim kurslarına giderek aynı fabrikada teknik ressam olur. Daha sonra klima cihazları satıcılığı yapar. İshak Alaton İsveç deneyimlerini şöyle anlatıyor; "Çalıştığım şirketlerde takım çalışması vardı. İsveç'te iş hayatımın başlangıcında bu ortamda eğitildim. Bunun önemini tüm hayatım boyunca idrak ettim ve uygulamaya çalıştım. Birlikte çalışarak üretimi büyütmenin ve kaliteyi geliştirmenin, başarıyı başkalarıyla paylaşmanın heyecanını yaşadım. Geçen asrın sonlarında açlıktan kıvranan, halkının dörtte biri Amerika'ya göç eden bir ülkenin, yüzyılın ortalarından sonra akıllı sosyal demokrat yönetim sayesinde dünyanın en zengin ülkelerinin arasına girişini heyecan ve gıptayla izledim."

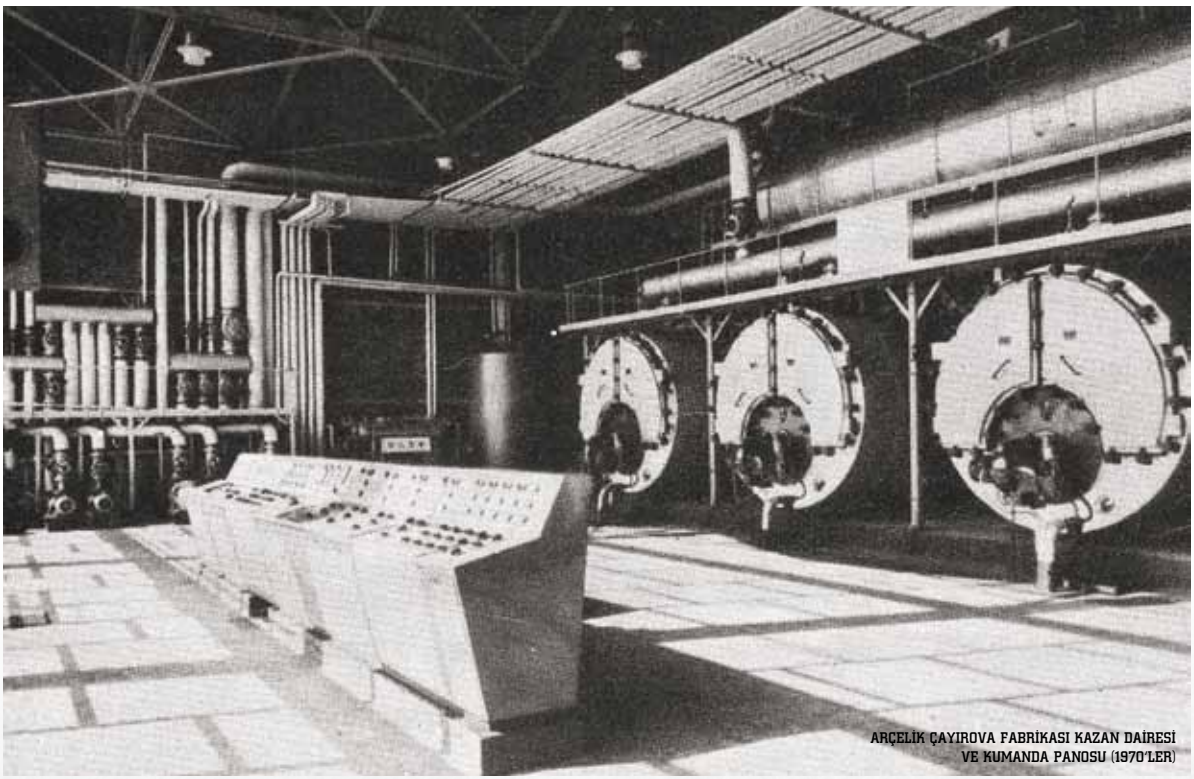
İshak Alaton İsveç'te kalabilecekken, 1954 yılında İstanbul'a, ülkesinin sanayileşmesine katkıda bulunmak isteyen, hayalleri olan idealist bir iş adamı "adayı" olarak döner. Arkasında bıraktığı zor yılları hiçbir zaman unutmaz, ancak o ileriye bakmayı tercih eder. Daha sonraki yıllarda hayalleri gerçeklere dönüşürken, toplumsal sorunlara karşı da kayıtsız kalmaz, Türkiye'nin örnek aldığı İsveç gibi gelişebilmesi için düşüncelerini her zaman toplum önünde tartışmaya açar.

ALARKO'NUN KURULUŞU

1954 yılında Üzeyir Garih, ısıtma, havalandırma, hava koşullandırma alanında iş kurma düşünceleri içindeyken, İshak Alaton da aynı alanda iş olanaklarını inceler ve teknik bakımdan yeterli bir ortak bulmak ister. Aynı zaman sürecinde değişik yerlerde ve neredeyse paralel yaşanan bu arayışların bir yerde kesişmesi de kaçınılmaz gibidir. Nitekim kaçınılmaz olan gerçekleşir. Ortak bir dostları iki genç girişimciyi tanıştırır. İshak Alaton, Üzeyir Garih'e ortaklık önerir.

Üzeyir Bey birkaç gün düşünür. Paraları yoktur. Ancak o günlerde taahhüt işleri müşteri tarafından finanse ediliyordur. Isıtma ve hava koşullandırma işleri, kamu ve endüstriyel alanda, fabrikalarda yeni yeni başlıyordur. Piyasada bu işi yapan ciddi ve yeterli kuruluş da yoktur. İlk proje bürosu bile henüz açılmıştır. Kalifiye işçi bir yana biraz deneyimli bir usta bulmak bile çok güçtür. Havalandırma cihazları yurt dışından getiriliyor ve çelik kazanlar küçük atölyelerde güçlükler içinde çok az sayıda üretiliyordur. Öte yandan yurt dışından ithalat yapmak, döviz yetersizliği nedeniyle çok zordur.

Üzeyir Bey bu olumsuz koşulları değerlendirir ve karamsarlığa kapılmak yerine bu durumun kendileri için fırsat yaratacağına karar verir; "Bilgi en az sermaye kadar önemliydi." Yapmaları gereken teknik bilgi ve mühendislik uygulamalarıyla öne çıkmak, piyasada "teknik firma" olarak tanınmak, kimsenin yapamadığı teknik olarak zor işleri başarıyla ve zamanında tamamlamak, güven kazanmaktır. Bunu yapabilirlerse piyasada bir satıcı kredisi kazanacaklarına eminlerdir. Bu



ARÇELİK ÇAYIROVA FABRİKASI KAZAN DAİRESİ VE KUMANDA PANOSU (1970'LER)

BANDIRMA SÜLFİRİK ASİT FABRİKASI İÇİN ALSAC FABRİKASI'NDA ÜRETİLEN SOĞUTMA KULESİ (1970'LER)

inançla ortaklık teklifini kabul ederler. Böylece iki genç Türkiye'de kendileriyle birlikte gelişip güçlenecek ısıtma, havalandırma ve hava koşullandırma alanının kurucu ve öncüleri arasında yer alır.

BİR HAN ODASINDA BAŞLAYAN İŞ HAYATI

İshak Bey Alarko'nun kuruluş günlerini şöyle anlatıyor; "Üzeyir Garih'le eşit şartlarda ortak olduk. Yirmi bin lira sermayeli Alarko Kolektif Şirketi'ni kurduk. El ele yola çıktık. Galata'da Vefai Han'ın avluya bakan bir odasında iki masa, üç iskemle ile işe başladık. Çok farklı yapıda iki insandık. Bu farklılık sayesinde artılarımız, diğerimizin eksilerini dengeledi. Parasal imkanlara sahip olmayı gerekli, ancak yeterli olmayan bir hedef olarak belirledik. Türkiye'nin en zengin ve en büyük şirketleri arasında olmak yerine, en saygın ve en ciddi şirketleri arasında yer almayı tercih ettik. Bu konuda başarılı olduğumuzu düşünüyorum."

Bu sırada ilk önemli işlerini alırlar. Buhardan ve pustan bir metre ötesinin seçilemediği, birbirinden bağımsız iki kumaş boyahanesine uyguladıkları buhar dağıtıcı ısı reküperasyon sistemi bu alanda Alarko'nun tanınmasını sağlar. Mühendislik gerektiren bu iş, yeni işlerin de habercisidir. Ardından Heybeliada'daki Deniz Harp Okulu'nun yüzme havuzu tesisleri işini alırlar ve bu işi de başarıyla tamamlarlar.

BİR MATKAP BİR TORNA İMALATHANE

Tesisat alanında çalışmak imalat ve montaj işlerini mümkün olan en iyi şekilde yapmayı gerektiriyordur. Bunun üzerine arayış içine girerler. 1956 yılında Galata'da Tophane Caddesi'nde bir kilisenin bodrumunda el aletleri, oksijen kaynağı ve eski torna ile matkaptan başka aleti olmayan bir atölye açarlar. Üzeyir Bey, yıllar sonra bu girişimlerini, "O günlerde çok seyrek olan, mühendis-deneyimli usta işbirliği ile kurul-

ALARKO'NUN İTHAL ETTİĞİ BRÜLÖRLERLE İLGİLİ HAZIRLADIĞI İLK ÜRÜN BROŞÜRLERİNDEN BİRİ (1955)

muş bir özel sektör imalathanesine sahip olmuştuk." diye değerlendirecektir. Bu şekilde başlayan imalatçılık Alarko için taahhüt işlerinin yanı sıra bu alanda ilk sanayi tesislerinin kurulmasına kadar giden yolu açar.

İLK SICAK HAVA APAREYLERİNİN ÜRETİMİ

1950'li yılların sonuna doğru Türkiye'de ilk sıcak hava üfleyen cihazların üretimi öyküsü, Alarko'nun o günün kısıtlı koşullarında bilgi ve beceriyi; düşünce, üretim ve uygulama alanlarında nasıl başarıyla birleştirdiğini gösteriyor. Üzeyir Bey bu süreci şöyle anlatıyor; "Emayetaş Fabrikası'ndan beni çağırarak birkaç bin metrekarelik sıvama atölyesinin ısıtılması için teklif istediler. Dört tuğla duvar ve bir eternit çatıdan ibaret çarkhanenin sıcaklığı kışın 5-6°C'a kadar düşüyormuş. Çarkhanenin bitişiğindeki emaye fırınlarının kapakları içeriye malzeme konulacağı zaman açılıyordu. Fırınların üzerinde oluşan sıcak havanın bir davlumbaz ile toplanıp, yatakları su soğutmalı vantilatörlerle emilerek çarkhaneye uygun hava kanalları ile üflenebileceğini düşündük." Gerekli ölçümler yapılır, teklif verilir. Birkaç gün sonra, pazarlık bile yapmadan işi alırlar. O zamana kadar Türkiye'de kullanılmayan sıcak hava apareylerini başarıyla üretip, tesisi zamanında bitirirler. Üzeyir Bey daha sonra firma yetkililerinden kimsenin aklına sıcak havayla ısıtma yönteminin gelmediğini, geleneksel ısıtma sistemlerine göre verilen tekliflerin kendi tekliflerinden 10 kat pahalı olduğunu öğrenecektir.
Üzeyir Bey bu noktada durumlarını şöyle değerlendiriyordu; "Çok başarılı bir takım oluşturmuştuk. Firmamız Alarko 1957'nin sonunda kendi çapında ve alanında iyi bir üne ve bir iş portföyüne sahip olmuştu. Komplike sayılan ısıtma, havalandırma, klima tesislerini, ilgili ekipman ve cihazların imalatlarını o gün için mümkün olan en iyi kalite ve şartlarda yapıyorduk."

1959: İLK BÜYÜK İŞLER

Alarko beş yıl içinde öncelikli hedeflerine ulaşır, piyasada kazandığı teknik üstünlük ve güvenilirlikle, yeni bir dönüm noktası olacak büyük projeler almaya başlar. Bunlardan ilki Merkez Bankası Banknot Matbaası, diğeri ise Sümerbank Malatya Fabrikası Ek Tesisleri'nin hava koşullandırma projeleridir. Üzeyir Bey Malatya Fabrikası projesinin öyküsünü şöyle anlatıyor; "Sümerbank Malatya Fabrikası Ek Tesisleri'nin inşaatı tamamlanmış, makineleri de dışardan ithal

edilerek montajı yapılmıştı. Ancak döviz darlığı nedeniyle fabrikanın klima sistemi için gerekli cihaz ve donanımlar dışarıdan getirilemiyordu. Yerli olarak yaptırılmasına karar verilmiş ve ihaleye çıkılmıştı. İhale bedeli yüksekti ancak bizden başka istekli olmamıştı." Malatya Fabrikası'nda dışarıdan ithal edilemeyen tüm donanımlar yerli olarak yapıldı. Bu nedenle bu proje Alarko'yu imalatçı olarak çok geliştirdi. Ancak Alarko üretimlerini hala dış atölyelerde yaptırıyordu. Bu koşullarda Üzeyir ve İshak beylerin kafasında gerçek bir sanayi şirketi olmak düşüncesi oluşmaya başlar.

ANONİM ŞİRKETE DÖNÜŞÜM VE SANAYİYE YATIRIM

1960'lı yıllarda İstanbul ve diğer büyük kentlerde başlayan "konforlu" apartmanlar sıcak su ve kalorifer tesisatı talebini yaygınlaştırıyordu. Bu koşullar Alarko'ya sanayileşme adımını atması için cesaret verdi. 1961 yılında Alarko Sanayi ve Ticaret AŞ adı altında organizasyonunu ve mali yapısını güçlendirirken, 30 kişiye çıkarttığı mühendis grubu ile sanayi ürünleri imalatını gündemine aldı. 1963 yılında Rami'de ALSAC Fabrikası'nın inşaatına başlandı. 1966 yılında tamamlanan, o dönemde bu sektördeki en büyük tesisler arasında yer alan bu fabrika ile Alarko ürettiği; ısıtma, soğutma-klima, havalandırma, su şartlandırma cihazları ve donanımları, değişik tipte pompalar, kumanda tabloları ile kendi alanında bir sanayi şirketi haline gelir. Bununla birlikte Alarko'nun istihdam ettiği mühendis, tekniker ve işçi sayısında önemli bir artış yaşanır.

İLK SANAYİ TİPİ ÜRÜN VE SİSTEM KATALOĞU

Alarko bu gelişmeye bağlı olarak Türkiye'de ilk sanayi tipi ürün kataloğu düşüncesini gerçekleştirir. Üretilen ve ithal edilen her ürün için, ürünü tanıtan ve seçimde yardımcı olacak tüm veri, tablo ve diyagramları içeren bu kataloglarda, ürünle ilgili yerleştirme ve kullanım bilgileri de yer alır. Alarko bilgi ve birikimini daha sonra da paylaşmayı sürdürür. Üzeyir Garih ve İshak Alaton mesleki, idari, mali bilgi ve birikimlerini yayınladıkları kitaplarda toplar ve çeşitli yayın organlarında yazdıkları makalelerle, konferanslara katılarak yaygınlaştırmaya çalışırlar. Üzeyir Bey bu konudaki ilgisini üniversitelerde ders vererek sürdürür. Bu çalışmaları sonucu kendisine İTÜ tarafından "fahri doktor" ünvanı verilir.

ALSAC FABRİKASI. 1970'LER

ALSAC FABRİKASI DÖKÜMHANELER. 1970'LER

ANAHTAR TESLİM SİNAİ TESİS

Alarko 1960-70 arasında bir yandan gelişen konfor tipi ısıtma ve hava koşullandırma talepleri için üretim ve ithalat yaparken, gelişen ekonomi ve artan yatırım ortamında birçok büyük projeyi de başarıyla gerçekleştirir. 1960'ların sonlarında Alarko artık "anahtar teslim komple sınai tesis" taahhütlerine hazırdır. Bu işler Alarko bünyesinde, daha sonra ALSİM gibi ana şirketlerden birini oluşturacak bir bölüm tarafından yürütülür. Anahtar teslim sınai tesis yapımına yönelme, ithalat ve nakliye zorlukları Alarko'yu bu tesislerde kullanılan makineleri üretmeye yöneltir. Bunun sonucu ALAMSAS Ağır Makine Fabrikası kurulur. ALAMSAS, sadece Alarko ve yerli firmaların ihtiyacı olan ağır makineleri üretmekle kalmaz, yurt dışından gelen talepleri de karşılar, Türkiye'nin ağır makine ihracatına katkıda bulunur.

HOLDİNG OLARAK YENİDEN ÖRGÜTLENME

Alarko 1973 yılında, 250 kişiye yaklaşan mühendis, 100 kişiyi aşkın bir beyaz yakalı uzman ve memur, 1000 kişiye yakın bir teknisyen ve işçi kadrosuyla holding yapısında örgütlenir. Türkiye'de kurulan üçüncü holding olur. Alarko Holding; anahtar teslim komple sınai tesis yapımı, ağır sanayi girişimi, endüstri proses gereçleri (fırın, konveyör, pompa, brülör, tablo, soğutma – klima) imalatı, gıda, turizm, enerji ve konut ile hizmet sektörü alanlarına yönelir. Geçen yıllar içinde her alanda, yurt içinde ve yurt dışında önemli, öncü ve prestijli projelere imza atar. 1998 yılında Alarko Holding'in bir bölümü haline gelen çekirdek şirket Alarko Sanayi ve Ticaret AŞ hava koşullandırma alanında dünya lideri olan Carrier ile eşit oranda ortaklık gerçekleştirir. Bu olayın ilginç yönü ise çalışma hayatına Carrier'in Türkiye şubesinde mühendis olarak başlayan Üzeyir Garih'in 47 yıl sonra Carrier ile ortak olmasıdır. 2000'li yıllar Alarko Grubu için çok üzücü bir olayla başlar. Alarko'nun kurucularından Dr. Üzeyir Garih'in beklenmedik ölümü sadece grupta değil, tüm iş çevrelerinde ve kamuoyunda üzüntüye neden olur. Ancak Alarko "profesyonel" yapılanması içinde bu büyük kaybı sarsıntılara yol açmadan karşılayabilir.

GÜNÜMÜZDE ALARKO

Alarko günümüzde, Üzeyir ve İshak Beylerin hedeflediği gibi, öncü, geliştirici ve krizlerden etkilenmeyen

ALARKO VE CARRIER ORTAKLIK ANLAŞMASI İMZA TÖRENİ. 1998

mali yapısıyla; büyüklük olarak değil ama güvenilirlik bakımından üst sıralarda yer alıyor. Geride kalan 63 yıl sadece Alarko'nun tarihi değildir. Bu tarih ısıtma, havalandırma ve hava koşullandırma sektörü tarihinin de çok önemi bir bölümünü kapsar. Bir sektörde böyle birikimli bir firmanın yer alması, o sektör kadar tüm Türkiye için de bir kazanımdır. Bu kazanımın en iyi ifadesi Üzeyir Garih ve İshak Alaton Beylerin ilk yola çıkarken ortaya koydukları "bilgi en az sermaye kadar önemlidir" düşüncesi ile Alarko ile birlikte hatırlanan "hizmette ve üretimde kalite" ilkesidir. Alarko'nun 63 yıl içinde ortaya koyduğu başarı bunun kanıtıdır. Isıtma, havalandırma ve hava koşullandırma sektörünün duayenlerinden Kevork Çilingiroğlu'nun anlattığı bir anı Alarko'nun başarısının altında yatan; öğrenmekten, araştırmaktan ve kaliteden vazgeçmemeye dayanan anlayışı çok güzel açıklıyor: "1961 yılında ODTÜ Mimarlık Fakültesi işinde ilk fan coil uygulamasını yaptık. Bu işte İhsan Önen idarenin kontrolörü, biz ise yükleniciydik. Bina çıplak betondu ve ısı kaybı büyüktü. Tek çare noktasal bir kaynaktan büyük kapasiteli ısı vermekti. Büyüğümüz Süheyl Desan Bey'e gittik o da bize fan coil kullanmamızı önerdi. Hesapları kontrol ettik. Bir ortamda üç-dört fan coil yeterli oluyordu. 212 fan coil kullandık. Bunları Alarko imal etti ve bize minnettar kaldı. Çünkü ses açısından cihazı sekiz defa reddettik. Sonunda İtalya'dan dengelenmiş çarklar bulup getirdiler, sesi indirmeyi başardılar. Üzeyir Bey bana, 'İyi ki bizi birçok defa reddettiniz, biz de çok uğraşıp işin sırrını çözdük ve bir sanayi konusu kazandık' dedi. Hakikaten de ilk zamanlar bütün sessiz cihazları onlar yapıyordu."

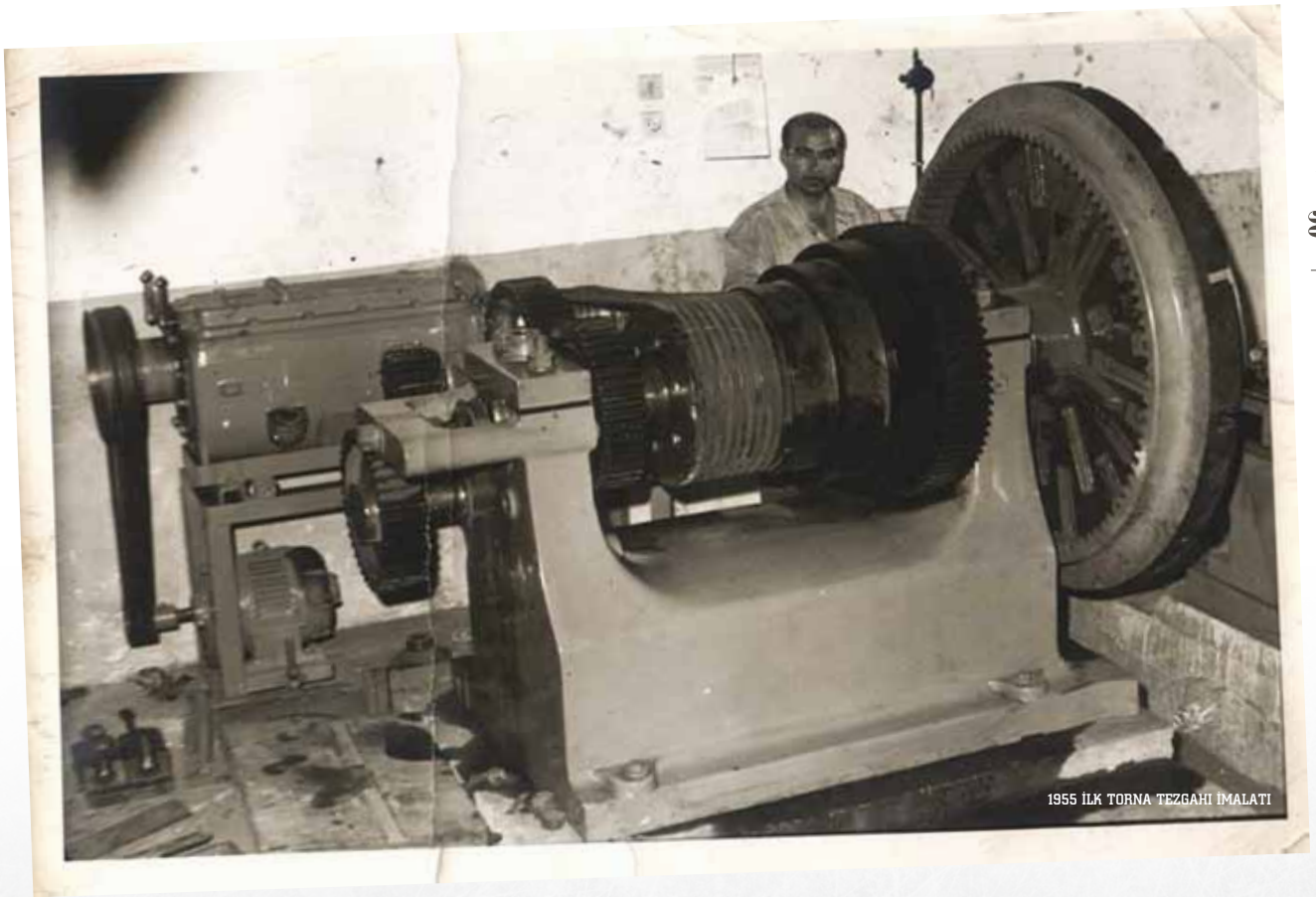
Yıllar geçer ZORLUKLAR AŞILIR VE DOĞRULUK KAZANIR

61 YIL

DİRİN AİLESİ 1900'LERİN BAŞINDA BALKANLAR'DAN ANADOLU'YA GÖÇ EDEN BİNLERCE AİLEDEN BİRİDİR. SARAYBOSNA'DAN İZMİR'E GÖÇ EDEN AİLENİN İLK ÇOCUĞU CEMAL DİRİN, 1924 YILINDA NARLIDERE'DE DÜNYAYA GELİR. SAVAŞTAN HENÜZ ÇIKMIŞ GENÇ CUMHURİYET GİBİ DİRİN AİLESİ DE EKONOMİK SIKINTILAR YAŞAMAKTADIR. YEDİ ÇOCUĞUN EN BÜYÜĞÜ OLAN CEMAL, AİLESİNE DESTEK OLMAK İÇİN HENÜZ İLKOKULDAYKEN ÇALIŞMAYA BAŞLAR...

Gazoz kasası taşıyıcılığından marangoz çıraklığına kadar çok farklı işlerde çalışır küçük Cemal. Bir süre sonra çarşı içinde gördüğü tornacılar dikkatini çeker. Ustasından çırağına, çırağından patronuna kadar gördüğü her tornacının kılık kıyafeti düzgün ve bakımlıdır. Onlara özenir ve tornacı olmaya karar verir. İzmir Kalearkası'nın en iyi ustalarından biri olan Parmaksız Mehmet'in torna atölyesinde çıraklığa başladığında 14 yaşındadır. Çalışmaya başladığı günü hiç unutmaz Cemal Dirin; çünkü o gün takvimler 10 Kasım 1938'i göstermektedir ve Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk hayata gözlerini yummuştur.

Çıraklığa vantilatör kolu çevirerek başlayan Cemal, altı ay sonra haftalık 50 kuruş almaya başlar ve kazandığı tüm parayı ailesine verir. Yevmiyesini artırabilmek için, 36 saat aralıksız çalıştığı zamanlar bile olur. Yirmili yaşlarının ortalarına kadar değişik atölyelerde çalışan



1955 İLK TORNA TEZGAHI İMALATI

CEMAL DİRİN ÇALIŞANLARIYLA

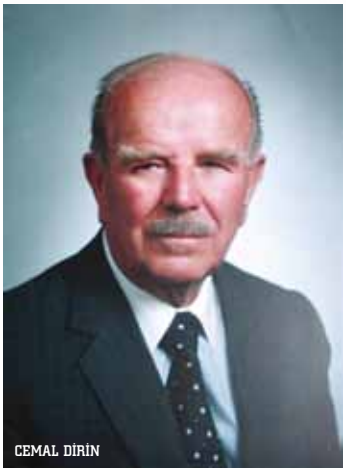
Cemal Dirin, torna işinde ustalaşır. 1940'ların sonunda gittiği askerliği dört yıl sürer. Askerden geldikten sonra yeniden çalışmaya başlar. 1948 yılında Sabahat Hanım ile hayatını birleştirir.

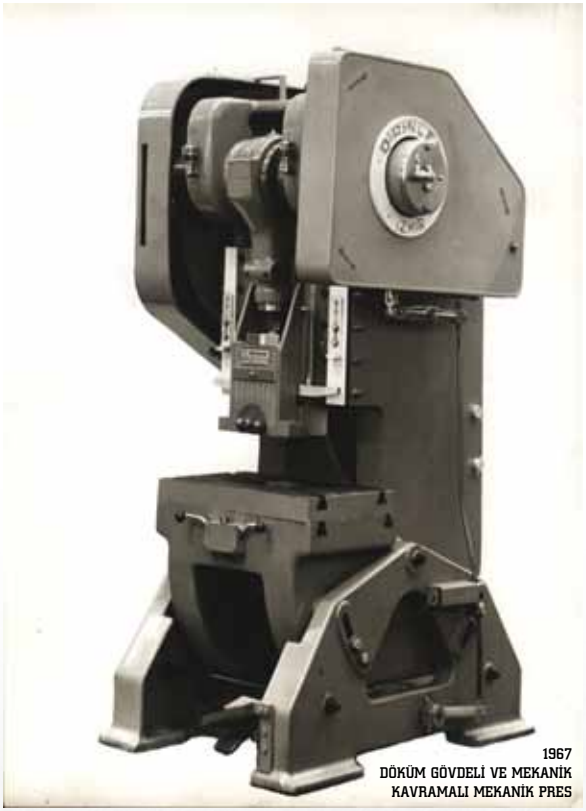
MAHALLE BEKÇİSİNİN TEKLİFİ HAYATINI DEĞİŞTİRİR

Askerlik dönüşü tekrar eski ustasının yanında çalışmaya başlayan Cemal Dirin'in yaşamı, mahalle bekçisi Osman Konak'ın teklifiyle değişir. Ailesinden kalan mirasla kendi işini kurmak isteyen Rizeli Osman Konak, tornacıların sürekli çalıştığını görür ve bir torna atölyesi açmaya karar verir. Konak, bu sayede oğlunun da bir meslek sahibi olmasını hedefler. Fakat atölyeyi çalıştıracak ve işi öğretecek biri gerekmektedir. Konak, önceden tanıdığı, çalışkanlığına ve dürüstlüğüne güvendiği Cemal Dirin'e ortaklık teklif eder. Ölünceye kadar birbirleriyle baba-oğul gibi geçinecek olan Osman Konak ve Cemal Dirin, küçücük bir atölyede birlikte çalışmaya başlar. İşler çok yoğundur ve durmadan çalışırlar; yoğunluktan eve gidemedikleri geceler olur. Bu gecelerin birinde çırağı ile birlikte donma tehlikesi bile atlatır Cemal Dirin.

KENDİ ATÖLYESİNİ AÇAR, "KOVANCI CEMAL" OLUR

Bir süre sonra Osman Konak'ın oğlu askerden gelir. Bunun üzerine iş hayatına tek başına devam etme kararı alan Cemal Dirin, Osman Konak'tan izin isteyerek 1952 yılında kendi torna atölyesini açar. 50'li yıllardan itibaren karayolu yapımı hız kazanır ve taşımacılığın büyük çoğunluğu da kamyonlarla yapılmaya başlanır. Bozuk yollar ve istihap haddi olmayan taşımacılık Cemal Dirin'in işlerinin açılmasını sağlar. Alt takımları sürekli arızalanan kamyonların şanzıman, diferansiyel, aks gibi parçalarını tamir ederler bu yıllarda. Cemal Dirin özellikle kamyon kovanları tamirinde orijinalinden bile fazla garanti vermeye başlar. Bu yüzden Kovancı Cemal adıyla nam salar. Bu dönemde oğlu Mustafa büyümüş ve okuldan kalan boş zamanlarda babasına yardım etmeye başlamıştır. O günlerden bahseden Mustafa Dirin, "40 metrekarelik bir atölyede, bir el presi ve planya gibi basit makinelerle çalışıyorduk. Menemen, Ankara ve Aydın yoluna çıkarak reklam tabelaları asıyordum." diyor.


CEMAL DİRİN


1967
DÖKÜM GÖVDELİ VE MEKANİK KAVRAMALI MEKANİK PRES

MUSTAFA DİRİN ATÖLYEDE ÇIRAKKEN

İSTİHAB HADDİ İŞLERİ BOZUNCA VARGEL ÜRETİMİ BAŞLAR

1951'de doğan Mustafa'nın ardından 1953'te Nihat, 1956'da Ali ve 1960'da Melih Dirin dünyaya gelir. Hızla büyüyen çocuklar bir yandan okula giderken bir yandan da atölyede meslek öğrenmeye başlamışlardır. 1960'ların ortalarına gelindiğinde Cemal Dirin Atölyesi'nin işleri gayet iyidir. Kamyon ve otomobil parçalarının yanı sıra, pres makinelerinin tamiri de yapılmaktadır. Fakat 1966'da kamyonlara getirilen yasal istihab haddi her şeyi değiştirir. Artık ağır vasıtalar eskisi kadar sık arıza yapmaz ve işler azalmaya başlar. Cemal Dirin sıkıntılıdır ve artık bir şeyler üretmesi gerektiğini düşünür. Oğlu Mustafa'nın vargel tezgahı üretme fikrini beğenir ve böylece vargel tezgahı üretmeye başlarlar. Bu sayede işler tekrar yoluna girer.

MUSTAFA DİRİN KÜÇÜK YAŞTAN İTİBAREN ATÖLYEDE İŞİN İÇİNDE OLUR

İTHALAT İZNİ ÇIKINCA VARGEL SATIŞI DA BİTER

Ara sıra gelen kamyonlar dışında Cemal Dirin Atölyesi'nin ana işi vargel tezgah üretimi olur. Ancak bu dönem de uzun sürmez. Almanya'da çalışan işçilere verilen ithalat izniyle vargel tezgahlar yurt dışından çok ucuza getirilmeye başlanır. İşlerin yeniden azalmaya başladığı bu dönemde, bir arkadaşlarının işlenmesi için bıraktığı 2 adet pres tezgahı döküm modeli, Dirinler için ikinci dönüm noktası olur. Presleri alan arkadaşı, modelleri Cemal Dirin'de bırakır ve "Bunları siz yapın!" der. Böylece 1967 yılında vargel ile birlikte pres makinesi üretimi de başlar. O yıllarda Özel Ege Mimarlık ve Mühendislik Fakültesi'nde gece eğitimi alan büyük oğlu Mustafa, Cemal Dirin'in en büyük yardımcısıdır. Baba oğul birlikte çalışırlar. Aynı yıllarda Tofaş, Renault, Anadol ve BMC gibi markalar sayesinde otomobil yan sanayi Türkiye çapında gelişmeye başlar. Yan sanayi için en önemli makinelerden biri de eksantrik prestir. Eksantrik pres üretimi iyiden iyiye artınca vargel üretiminden tamamen vazgeçen Cemal Dirin, yönünü eksantrik pres üretimine çevirir.

EKSANTRİK PRESLE BÜYÜDÜLER

Bu hamle ile Dirinler'in hızlı yükselişi başlar. O zamana kadar 40-60 ve 100 metrekarelik üç ayrı alanda süren imalat, 1970'te Çamdibi'ndeki 750 metrekarelik binada

CEMAL DİRİN VE ÇOCUKLARI

birleştirilir. 1972'de bitişikteki tütün fabrikasına ait binayı da kiralarlar. Başta 20 ton olarak üretilen presler giderek çeşitlenir ve kısa sürede üretim 150 ton kapasiteye kadar çıkar. 1990'lara gelindiğinde ise Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 6 bin metrekarelik kapalı alana sahip modern fabrikaya geçilir. Fabrikanın kapalı alanı kısa süre sonra 12 bin metrekareye yükselir. Alanında Türkiye'nin en büyüklerinden biri olan Dirinler Makina ve Sanayi Ticaret A.Ş. bugün 15 ton ile 250 ton arasında C Tipi Eksantrik Presler, 30 ton ile 1000 ton kapasiteler arasında H Tipi Eksantrik Presler, 60 ton ile 160 ton kapasiteler arasında C Tipi Hidrolik Presler, 250 ton ile 1000 ton kapasiteler arasında H Tipi Hidrolik Presler üretiyor.

Ayrıca, Türkiye'de bir ilk olan, Modified Knuckle Joint ve yüksek hızlı hassas pres üretimi de yapılıyor. 1970'li yılların ortalarında Riyad ile başlayan ihracat hamlesi Almanya ile devam etti. 40'a yakın ülkeye ihracat yapan Dirinler Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dirin ilk ihracat yıllarını, "Çantamızı elimize alıp mal satmak için dünyayı geziyorduk" diye özetliyor.

DİRİNLER GRUP OLDULAR

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 1974 yılında kurulan Dirinler Döküm, Cemal Dirin'in ikinci işidir. Bu sayede makine üretiminin daha hızlı ve kaliteli olması sağlanır. 16 bin metrekare kapalı alana sahip fabrika,

1966'DA ÜRETİLEN İLK PALANYA TEZGAHI FABRİKA BAHÇESİNDE SERGİLENİYOR

15 ton kapasiteli tek parça sfero ve pik döküm yapabiliyor. 1983'te kurulan Dirinler Sanayi Makinaları Endüstri ve Ticaret A.Ş ise'Drinns' markasıyla CNC Torna Tezgahı, CNC Matkap Tezgahları ve CNC Dik İşleme Makinesi üretiyor. Firma, 2000 yılında ise grup bünyesine katılan Maksaş Makina Sanayi'sinin Lumapat markasıyla, pistonlu ve vidalı hava kompresörleri sektörüne girdi. Son olarak 2010 yılında Levent Marina'yı da gruba katan firma, makinecilikten sonra marinacılığa da başladı. Öte yandan Grubun bünyesinde ayrıca, ithalat ve ihracat işlerini organize eden pazarlama firması yer alıyor. Çiğli'deki Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 40 bin metrekarenin üzerinde kapalı alana sahip üç ayrı fabrikada yılda bine yakın farklı makine üreten Dirinler, 250'si makine bölümünde olmak üzere 550 kişi istihdam ediyor.

MESLEK OKULU KURDULAR

Dirinler, makine sanayisine kalifiye eleman yetiştirmek için şirket bünyesinde bir de mesleki okul kurdu. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Mesleki Eğitim Merkezleri'ne bağlı olan Milli Eğitim Bakanlığı'ndan onaylı kurum, 17 Eylül 2011'de eğitim hizmetine başladı. Dirinler Mesleki Eğitim Şubesi'nin ilk yılında 24 öğrenci eğitim gördü. Dirinler Meslek Okulu'na aday çırak olarak başlayan öğrencilerin üç yıllık bir eğitim-öğretim döneminden sonra kalfalık için sınava girdiklerini söyleyen Mustafa Dirin "Mezun olduktan sonra bizim şirketlerimizde çalışabiliyorlar" diyor. Okulda Bilgisayarlı Makine İmalatı Bölümü'ndeki mesleki derslerin yanı sıra Türkçe ve Matematik dersleri de veriliyor.

SADECE AİLEYE DEĞİL TOPLUMA AİT

Cemal Dirin'e göre yapılan işler, kurulan firmalar sadece kendilerine ait değildi. Üretilen tüm katma değer aynı zamanda topluma aittir. Bu yüzden çocuklarına her zaman mütevazı olmalarını ve öyle yaşamalarını öğütler. İhracat rakamlar sayesinde, yaşanan birçok ekonomik krizden etkilenmeyen Dirinler, 2001'deki ekonomik krizde küçülmeye gitmek zorunda kalır. Personelini ailesinden farklı görmeyen Cemal Dirin, 300 çalışanından 100'ünü işten çıkarmak zorunda kalınca çok üzülür. İzmirli sanayicilerin Cemal Ağabeyi aynı yıl 77 yaşında hayatını kaybeder. Sonraki kuşaklar Cemal Dirin'in şu tavsiyelerini hiç unutmadılar: "İlkeli olun. Ülke menfaatlerini daima

ön planda tutun. İnsan hayat muhasebesini yapmalı. Vicdan denen hakimin karşısında beraat ediyorsa, başarılı olmaması mümkün değil. Zaman geçebilir, zorluklarla karşılaşabilirsiniz. İlkeleri savunurken ilkesizlerle karşılaşabilirsiniz. Ama sonunda doğruluk galip gelir."

ÇALIŞMAK, İBADET ETMEK KADAR CİDDİ BİR İŞTİR

Babalarının vefatının ardından Mustafa Dirin kaptanlığında dört kardeş Dirinler'i derin sularda yüzdürmeye devam etti. İş hayatına başladığından bu yana daha 15 gün aralıksız tatil yapmadığını söyleyen Mustafa Dirin, "Topluma mal olmuş bir müesseseyi, toplum için daha faydalı hale getirmeye çabalıyoruz. Bunun yolu da büyümekten geçiyor." diyor. İşin kutsal olduğunu belirten Mustafa Dirin, işini ciddiye almayan kişilere dayanamadığını söylüyor. Çalışmanın ibadet etmek kadar ciddiyetle yapılması gerektiğini savunan Dirin'e göre: "Çocuklarınızın nafakasını kazanıyorsanız o kazanç mukaddes ve helal olmalı. Yaptığınız işi sevmeniz lazım. Çalışmak bir ibadetse, ibadetten emekli olunmayacağı gibi çalışmaktan da emekli olunmaz. İnsanın ömrünün sonuna kadar devam eder."

1970'LERDE KOPYA YAPARKEN ŞİMDİ AVRUPA İLE YARIŞIYORLAR

1970'lerde dünya markalarını kopyaladıklarını ifade eden Mustafa Dirin, 1978'de kardeşi Nihat ile gittiği Milano'daki fuarda yaşadığı anısını şöyle anlattı: "Bütün gün fuarı gezdik. Yorulunca birer sandviç alarak bir standın merdivenlerine oturduk. Nihat bana fuara katılan firmalara ne zaman yetişeceğimizi sordu. 20-25 yıl sürer dedim." Dirinler'in hikayesi gerçekten de öyle oldu diyor Mustafa Dirin. Firma bugün Alman ve İtalyan rakipleriyle dünya pazarında mücadele veriyor. Kalite açısından Avrupalı rakiplerine yetiştiklerini vurgulayan Mustafa Dirin, Türkiye'de sermaye birikimi yapmanın çok zor olması yüzünden büyümenin yeterince hızlı olamadığını ifade ediyor. Üçüncü kuşağın da yavaş yavaş göreve başladığı Dirinler efsanesi, Cemal Dirin'in işaret ettiği gibi mütevazı fakat sağlam adımlarla geleceğe yürüyor.

1966 İZMİR ENTERNASYONAL FUARINDA İLK FUAR DENEYİMİ

ERKUNT

ALMANYA'NIN YÜKSELİŞİNİ GÖRDÜ

TÜRKİYE'NİN YÜKSELİŞİNDE *yer aldı*

60 YIL

TÜRKİYE'NİN HARPTEN YENİ ÇIKTIĞI VE ÜLKENİN FAKİRLİK İÇİNDE OLDUĞU 1923 YILINDA, CUMHURİYET'İN İLANINDAN İKİ AY SONRA KONYA'DA DÜNYAYA GELİR MÜMİN ERKUNT. DİN ADAMI OLAN BABASI, TAHTA KAŞIK İMALATI YAPARAK TİCARETE BAŞLAMIŞ, DAHA SONRA FARKLI TİCARİ FAALİYETLERDE BULUNARAK KONYA'NIN EN MUTEBER TÜCCARLARINDAN BİRİ HALİNE GELMİŞTİR. MÜMİN ERKUNT HENÜZ DÖRT BUÇUK YAŞINDAYKEN BABASINI KAYBEDER...

Annesi, dört çocuğu ile yalnız kalır ve ekonomik sıkıntılar çekerler. İşte böyle bir dönemde 1930 yılında ilkokula başlar Mümin Erkunt. Ortaokulu da Konya'da bitirir ve ardından lise tahsilini Kabataş Erkek Lisesi'nde yapar. Liseden sonra üç ayrı üniversite giriş sınavına katılır ve üçünü de kazanır. Fakat o, ilk tercihi olan mühendisliğe gider. O yıl 600 kişi mühendis okulu sınavına girmiş ve 120 kişi kazanmıştır. Mümin Erkunt da bu 120 kişinin arasındadır. Fakat okul o sene yalnızca 15 yatılı öğrenci alır ve Mümin Erkunt bu 15 kişinin arasına giremez. Ailesinin kendisini İstanbul'da okutma imkânı olmadığından orman fakültesine kaydını yaptırır. Birkaç ay sonra Devlet Demir Yolları Avrupa'da yüksek mühendis tahsili yaptırmak için sınav açar. Mümin Erkunt sınavı kazanır ve 1942 yılının sonlarında 20 kişilik bir grupla Almanya'ya gider. Bu sırada İkinci Dünya Savaşı tüm şiddetiyle devam etmektedir. 5 ay kadar Almancasını ilerleten Mümin Erkunt, 1943 baharında Dresden Yüksek Mühendis Okulu Elektrik Mühendisliği bölümüne kaydolur.

ERKUNT DÖKÜM FABRİKASI 1960'LAR

BOMBARDIMANDAN KURTULUR

1944 yılı ortalarına gelindiğinde Türkiye Almanya ile siyasi ilişkilerini keser ve Türkiye ile haberleşme imkânı kalmaz. 1945 yılında da Türkiye (şeklen) Almanya'ya harp ilan eder. Dekanlık, Alman Eğitim Bakanlığından özel izin alır ve Türk talebeler tahsillerine devam eder. Şubat 1945'te Dresden şehri büyük bir bombardımana uğrar ve şehrin büyük bölümü bir gecede harap olur. Mümin Erkunt bu bombardımandan kurtulur fakat o gece bir arkadaşını kaybeder... Bombardımanın ardından Almanya'da okuyan Türk talebelerden öğrenimlerini tamamlayanlar Türkiye'ye dönerken, tamamlamayanların İsviçre'ye geçmesine karar verilir. Mayıs 1945'te yaklaşık 250 Türk talebesiyle İsviçre'ye geçen Mümin Erkunt, Temmuz 1949'da ETH Zürih Üniversitesi'nden Elektrik Yüksek Mühendisi olarak mezun olur. Aynı yıl Westfalya Elektrik şirketinde işe başlar. İşinde kısa sürede yükselir Mümin Erkunt, fakat 1950 yılının ortalarında Türkiye'ye dönmek istediğini söyler. Bölüm başkanının, "Bizden ayrılma, bir Alman üniversitesinde bizim hesabımıza doktora çalışması yap " teklifine teşekkür eder ve "T.C.D.D. hesabına okuduğunu ve memleketine dönmek zorunda olduğunu" söyler.

1950 yılında Türkiye'ye döner ve T.C.D.D. Genel Müdürlüğü'nden görev ister. Ek görevle çalışmaya başlar. 1951 yılında bütün mühendislerin ek görevleri kaldırılınca, askerliğini yapmak için T.C.D.D.'den istifa eder ve bir daha da dönmez. Önce Hava Meydanları inşaat müdürlüğünde 1 ay, sonra da 6 ay Toprak Mahsulleri Ofisinde Fen şubesinde çalışır. 1953 yılının sonlarında bu görevinden de ayrılır. Türkiye'de 1950 yılında iktidara gelen Demokrat Parti hükümeti, Türkiye'nin elektrifikasyonu için santraller ve şehir şebekeleri kurma çalışmalarını sürdürmektedir. Tahsil arkadaşlarından birinin müdür olduğu bir elektrik taahhüt firmasında çalışma teklifi alır ve Kasım 1953'te çalışmaya başlar. Hem proje işleri hem de uygulama işlerinde çalışır. Türkiye 1954-1955 yıllarında döviz darboğazına girer. Döviz transferleri yapılamaz hale gelince müteahhit şirketin işleri durma noktasına gelir ve bu görevinden de ayrılır. Ardından da Ankara et kombinasının Fen Şubesinde çalışmaya başlar.

KARDEŞİYLE BİRLİKTE DÖKÜMCÜLÜĞE BAŞLAR

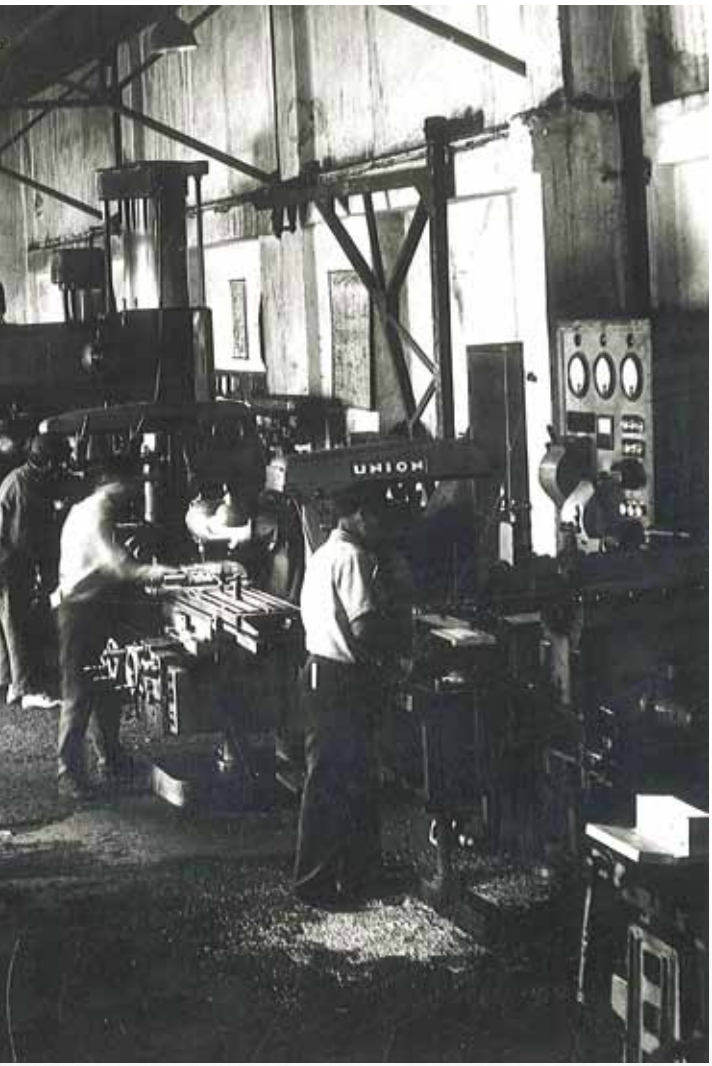
Mümin Erkunt'un çalışma hayatı bu şekilde ilerlerken, sanat okulunda model öğretmeni olan kardeşi Abdullah Erkunt, 1953 yılında Ankara'da adi ortaklık olarak Erkunt Döküm ve Model Atölyesi'ni kurmuştur. Bir döküm ustası ve 8-10 işçi ile kurulan bu atölyeye Mümin Erkunt da küçük tasarruflarıyla ortak olur ve kardeşini teknik ve idari açıdan destekler. 1955'e gelindiğinde Mümin Erkunt Et-Balık Kurumu'ndan ayrılır ve 270.000 TL sermaye ile "Erkunt Kollektif Şirketi Y. Mühendis Mümin Erkunt ve Ortakları" adlı şirketi kurar. Kurdukları şirkete, Almanya'daki ve İsviçre'deki tahsil arkadaşları da ortak olurlar. O tarihlerde döküm devlet eliyle yapılmaktadır. Özel sektör, atölyeler şeklinde

OTOMOTİV SANAYİ İÇİN PARÇA ÜRETİMİ 1970'LER

İstanbul Haliç'te ve biraz da Ankara'da faaliyet göstermektedir. Mümin Erkunt, vizyoner kişiliği ve işletmecilik anlayışı ile dökümcülük işini atölye olmaktan çıkarır fabrika işletmeciliği düzeyine taşır. Şirket 1961 yılına kadar devam eder. 1961 yılının Mart ayında şirketin yapısını kolektiften anonime dönüştürürler.

İLK DÖKÜM FABRİKASI

Mali açıdan epey sıkıntılı günler geçirirler. O yıllarda küçük kuruluşların bankalardan kredi alabilmesi bugünkünden çok daha zordur. Bu yüzden öz kaynaklarını büyütebilmek için Konya'daki bağlarını satarlar. 1954 yılında Ankara-İstanbul Devlet yolu 8. km de şirketin ilk yerleşim yeri olan 8 bin 314 metrekare büyüklüğündeki araziyi satın alırlar. Bugünkü Erkunt Sanayi'nin nüvesini oluşturan döküm ve makine fabrikası 1955 ve 1956 yıllarında bu arazi üzerinde kurulur. İnşaat sırasında büyük zorluklar yaşanır. Konya Meram bağlarındaki üzüm sandık çivilerini toplayarak çatı yaparlar. Dökümhanede demir çatı olması gerekirken, demir olmadığı için ahşap çatı yaparlar, her an yanma tehlikesine rağmen...



Döküm yapabilmek için pik demir temini konusunda görüştükleri dönemin İşletmeler Bakanı, Mümin Erkunt'un "döküm yapmak için pik bulamıyoruz" ifadesine "Bana mı sordunuz işletmenizi kurarken" der. Bir varil mazot temin etmek için Valilikte odalar arasında bir hafta koşturmak da müteşebbis olarak uğraştıkları bir başka zorluktur. Tüm bu zorluklara rağmen büyümeye devam eden Şirket, 1961 yılında "Erkunt Sanayi A.Ş" unvanını alır ve yeniden yapılanır. Anonim şirketi kurup, Ankara- İstanbul Devlet yolundaki döküm fabrikasını kurduktan sonra seri imalat olarak DIN normlarına göre pis su boruları ve parçalarını üretmeye başlarlar. DIN normlarına göre ürettikleri pis su boru ve parçaları, daha sonra TSE standardı olarak kabul edilir. Bu işlerin yanı sıra Makine Kimya Endüstrisi Kurumu için dokuma tezgahlarının gövde dökümlerini, daha sonra yine aynı kuruluşun ürettiği torna tezgahlarının gövde ve aksamlarını dökmeye başlarlar.

OTOMOTİV SANAYİYLE BİRLİKTE GELİŞİRLER

1960'lı yılların sonlarına doğru otomotiv sanayinin gelişmeye başlaması Erkunt Sanayi için bir dönüm noktası olur. Türkiye'de üretilmeye başlanan kamyon ve otobüslerin, gri pik döküm parçalarını üretmeye başlarlar. Daha ileri yıllarda ise Türkiye'de traktör üretimi başlayınca, bu sektörün istediği döküm parçaları yüksek vasıfta gri pikten dökerek ve büyük kısmını da işleyerek satarlar.

1980'lerde Ercanlar Anonim Şirketi ile MAN, Ankara'da ortaklaşa bir motor fabrikası kurarlar ve Erkunt da onların motor ve aksamının üretimini üstlenir. Hem dökümhane hem makine fabrikalarını sürekli büyüterek, en modern makine ve teçhizatlarla donatırlar.

1990'li yıllarda daha da büyüyen Erkunt Sanayi, o zamanlar Türkiye'de olmayan otomatik döküm makineleri alır ve çıtayı biraz daha yükseltir. Almanya'nın

ERKUNT TRAKTÖR SANAYİİ A.Ş.
ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN VE ÇALIŞANLAR

gelişimine tanıklık etmiş ve Türkiye'de dökümcülüğü fabrika işletmeciliği seviyesine çıkarmış olan Mümin Erkunt bu gibi gelişmelerin hep öncüsü olmuştur...

KURUMSALLAŞMAYA GİDERLER

Kendisiyle birlikte sanayiciliğe başlayan arkadaşlarının ölümünün ardından, firmalarının dağıldığına şahit olan Mümin Erkunt, kurumsallaşmaya karar verir. İlk destek, Hacettepe Üniversitesi İktisat mezunu olan kızı Zeynep Erkunt'un, üniversitenin hemen ardından çalışmaya hayatına Erkunt Sanayi'de başlamasıyla gelir. Zeynep Erkunt, ilk olarak Erkunt' ta Bilgi İşlem Müdürlüğünü ve sistem alt yapısını kurar. Daha sonra uzun yıllar Satış Müdürü olarak görev yapar ve Erkunt'un ihracata başlaması için çok çaba sarf eder. Erkunt Traktör' ün kuruluşunda görev alana dek ise Mali İşlerden sorumlu Genel Müdür Yrd. olarak çalışmalarını sürdürür.

Zeynep Erkunt, 1992 yılında Koç Grubunda profesyonel bir yönetici olan Tuna Armağan ile evlenir. Koç grubundan gelerek Erkunt Sanayi'de görev alan Tuna Armağan ve Erdoğan Nas, Mümin Erkunt'un tasarladığının da üstünde ve kısa sürede firmayı kurumsal bir yapıya kavuştururlar. Kurumsallaşma süreci bir yandan devam ederken bir yandan da yatırımlar devam eder. 1990 yılında ASO Sincan Organize Sanayi Bölgesinde inşaatına başlanan 20.000 ton/yıl kapasiteli 2. döküm fabrikası, 1996 yılında devreye alınır.

Tabi bu arada bazı aksilikler de yaşanır. 1998 yılında çok şiddetli bir Nisan yağmuru sonucu Macunköy Deresi'nin taşması ile bütün fabrikayı su basar, motorlar ve tezgahlar mil içinde kalır. Tüm makineler çok hassas parçalara sahip oldukları için temizlik 20 gün sürer...

2000 yılına gelindiğinde Mümin Erkunt Genel Müdürlüğü damadı Tuna Armağan'a bırakır. Tuna Armağan da bu görevi yaklaşık 11 yıl sürdürür ve ardından yönetim kurulu başkanlığına geçer. 2012 yılında şirketin Genel Müdürlüğüne Erdoğan Nas gelir.

Yokluklar çekerek büyümüş ve büyük zorluklara göğüs germiş birçok sanayici gibi Mümin Erkunt da, çalışma hayatı boyunca hep önce vatanını düşünmüş. Erdoğan Nas, Mümin Erkunt'tan bahsederken "Ondan hepimiz çok şey öğrendik" diyor ve ekliyor: "Soğukkanlı olmayı, hemen karar vermemeyi ondan öğrendim. O gerçek anlamada liberal bir insan. Toplum için çok şey yaptı.

Eğitim için dernekleri destekledi. Tüm kazandığını yeni yatırımlara ve yeni teknolojilere harcadı."

'KISMET', 'NİMET', 'BEREKET', 'KUDRET'

Mümin Erkunt'un bir dost sohbeti esnasında, "Tüketiciye ulaşacak nihai ürün üretmek isterdim." sözünün ardından kızı Zeynep Erkunt Armağan ve damadı Tuna Armağan bu hayali gerçekleştirmek için çalışmaya başlar. Yoğun araştırmalar ve çalışmalar sonucunda 2000'li yıllarda Zeynep Erkunt Armağan ve Tuna Armağan en iyi bildikleri işi yapmaya karar verir. Uzun zaman otomotiv sanayine üretim yaptıktan sonra, ana ürün olan traktör üretiminde karar kılınır. Aslında bu sektörün seçilmesinin bir başka nedeni de büyük bir tarım ülkesi olmamıza rağmen kendimize ait bir traktör markasının olmamasıdır. Ortadoğunun göbeğinde Balkanların hemen yanında bulunmamıza rağmen kendimize ait böyle bir değer yaratmamış olmaktır.

2003 yılında Erkunt Traktör Sanayii A.Ş. kurulur; 20 metre karelik bir alanda tasarımları gerçekleştirilen ve tamamen yerli tasarım olan ilk prototip üretilir. 2004 yılında ilk traktörün montajına başlanır ve pazara sunulur. Erkunt markasıyla üretilen traktörlere, beygir güçlerine göre; Kısmet, Nimet, Bereket, Kudret gibi Türk çiftçisinin bildiği isimler verilir. Başlarda pazarda yer bulmakta zorlansalar da bugün pazarın üçüncü firması olmayı başarırlar. Halen yıllık 6 bin civarında traktör üreten firma, kısa bir süre içinde bu rakamı 10 bine çıkarmayı planlıyor. Kısa zamanda yurt içi ve yurt dışı piyasalarda önemli başarılara imza atan Erkunt Traktör, küresel bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

KRİZLERE RAĞMEN BÜYÜR...

Yeni markalar ve yatırımlarla güçlenen Erkunt Sanayi 2009 küresel ekonomik krizinden ciddi şekilde etkilenir. Siparişler yavaş yavaş azalır... 2008 yılında 31.250 ton olarak gerçekleşen satış rakamı 2009 yılına gelindiğinde 9.800 tonlara kadar düşer. Bunun sonucunda şirket küçülmeye gitmek durumunda kalır. 1200 çalışandan 500 çalışana kadar küçülürler. Şirket bu zorlu dönemi hükümetin uyguladığı kısa çalışma desteğiyle atlatır. 2010'da Erkunt Sanayi yeniden yükselir ve 2011 de tarihinin en yüksek satışını (50.000 ton) gerçekleştirir. 2011 yılında ise İkinci İşleme Fabrikasını devreye alır ve üretime geçer.

"BÜYÜK OLMAK İÇİN DEĞİL, EN İYİSİ OLMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Kuruluşunda 10 kişiyle çalışmaya başlayan Erkunt Sanayi'de bugün traktör fabrikasıyla birlikte 1500 kişi çalışıyor. Üretiminin yüzde 80'ini ihraç eden firma yüzde 20 iç piyasaya çalışıyor. Erkunt Sanayi'nin bugün 180 milyon TL üzerinde olan cirosunun yaklaşık 130 milyona yakını ihracattan geliyor.

Kapasite artırımından çok, katma değer yaratacak yatırımlar yaptıklarını ve verimli olmaya çalıştıklarını belirten Erdoğan Nas, "Sadece dökümün miktarını artırmak için değil, işlevini artıracak yatırımlar yapıyoruz. Sadece üretmek veya büyük olmak için değil, en iyisi olmak için çalışıyoruz." diyor.

MÜMİN ERKUNT VE TUNA ARMAĞAN ERKUNT İŞLEME FABRİKASINDA

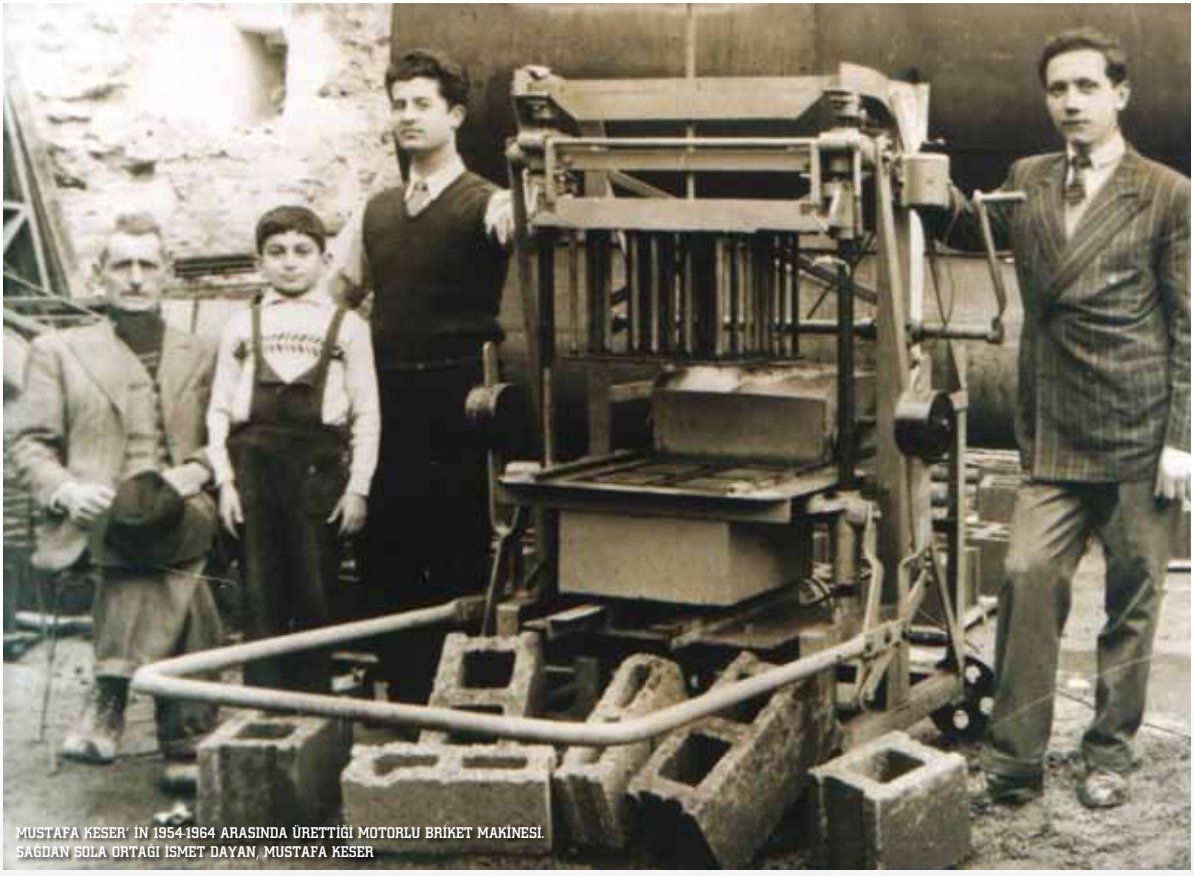
ATEK

BRİKET MAKİNESİ ÜRETEREK GELECEKLERİNİ ördüler

59 YIL

OSMANLI'NIN SON DÖNEMLERİNDEN İTİBAREN BALKAN COĞRAFYASINDA YAŞAYAN RUMELİ TÜRKLERİ SAVAŞLAR VE GÖÇLERİN GÖLGESİNDE YAŞAMAK ZORUNDA KALIR. BU ZOR ŞARTLARDA YAŞAYAN TÜRK AİLELERİNDEN BİRİ DE TUNA NEHRİ KENARINDAKİ SEVİMLİ RUSÇUK KENTİNDE YAŞAYAN KESER AİLESİDİR. ÖZELLİKLE 2. DÜNYA SAVAŞI SONRASINDA ARTAN BASKILARDAN BIKAN SALİ KESER VE EŞİ EMİNE KESER ANAVATANA GÖÇ ETMEYİ DÜŞÜNMEYE BAŞLAR...

1950 yılında Bulgaristan ve Türkiye arasında imzalanan göç antlaşması Keser ailesinin umudu olur. Antlaşmadan faydalanan Keser ailesinin lideri Sali Keser, üç oğlunun en küçüğü Mustafa Keser ve eşi Hatice Keser'i ülkenin yaşam şartlarını öğrenmeleri için Türkiye'ye gönderir. Amacı daha sonra hep birlikte anavatana göç etmektir. İstanbul'a gelen Hatice ve Mustafa Keser çifti, Beyazıt Kalenderhane Sokak'ta ahşap bir eve yerleşir. Bulgaristan'da makine teknisyenliği ve tornacılık eğitimi alan ve birkaç yabancı lisan bilen Mustafa Keser ilk olarak Sirkeci'de bir torna atölyesinde çalışmaya başlar. Bulgaristan'da öğretmenlik eğitimi almış olan ve birkaç yabancı dil bilen Hatice Keser de kısa bir dönem öğretmenlik yapar. Bu arada çiftin ilk çocuğu Altan Keser, 1951 yılında dünyaya gelir. Keser ailesi daha sonra 1954 yılında ABD'den gelen Marshall yardımlarıyla yapılan Gaziosmanpaşa Yıldıztabya semtindeki göçmen evlerine yerleşir.



MUSTAFA KESER' İN 1954-1964 ARASINDA ÜRETTİĞİ MOTORLU BRİKET MAKİNESİ. SAĞDAN SOLA ORTAĞI İSMET DAYAN, MUSTAFA KESER

SAĞDAN SOLA: ERTAN KESER, ALTAN KESER (1975)

ÖZEN TORNA İLE BAŞLADILAR

1954 yılına gelindiğinde Mustafa Keser, kendisi gibi Bulgaristan'dan göç ederek gelen İsmet Dayan ile birlikte ilk iş yerini açar. Sirkeci'de Gülhane Parkı duvarına bitişik 12 metrekarelik bu atölyede, Türkiye'nin ilk motorlu briket makinesini üretmek için çalışmalara başlarlar.

Mustafa Keser ve ortağı İsmet Dayan, birlikte açtıkları bu küçük torna atölyesine 'Özen Torna' ismini verirler. Bu ismi vermelerinin nedenini, yaptıkları işe gösterdikleri özen olarak açıklıyor Ertan Keser. Özen Torna'nın kurulduğu yılın ekim ayında, Keser ailesinin ikinci oğulları Turhan Keser dünyaya gelir. İki meslektaş zorlu bir sürecin ardından, Türkiye'nin ilk motorlu briket makinelerini üretmeye başlar.

1960 yılına kadar işleri iyi gider ve piyasada tanınmaya başlarlar. 1960 devriminden sonra tüm Türkiye'de kriz başlar ve İsmet Dayan ortaklıktan ayrılarak bir başka sektöre geçer. Tek başına kalan Mustafa Keser yoluna devam ederken 1961 yılında Keser ailesinin üçüncü çocuğu Ertan Keser dünyaya gelir. 1963 yılında Mustafa Keser'in topuğunda nasıra benzeyen bir yara ortaya çıkar ve çok geçmeden bu yaraya kanser teşhisi koyulur. Mustafa Keser tedavi için daha önce Türkiye'den göç edip Almanya'ya yerleşmiş olan aile dostları Şemsi Bey ve eşi Madam Greta'nın da yardımları ile Almanya'nın München şehrine gider. München'deki hastanede 3 ay tedavi gören Mustafa Keser, herhangi bir olumlu sonuç alınamayınca Türkiye'ye döner. Dönüşünden birkaç ay sonra 18 Ağustos 1964'te henüz 37 yaşındayken hayata gözlerini yumar.

ZORLUKLAR İÇİNDE VERİLEN MÜCADELE

Mustafa Keser'in vefatının ardından Keser ailesi için zor günler başlar. Çocuklar annelerinin çalışmasını istemezler ve ailenin en büyük oğlu olan Altan Keser, 1965 yılında tahsil hayatına ara vererek babasının işini devam ettirmek zorunda kalır. Hâlihazırda mesleki eğitimi olmadığından çok zor şartlarla mücadele etmeye başlar. Çoğu zaman gündüzden gelen işleri kendi imkânları ile yapamayan Altan Keser, babalarının eski ortağı İsmet Dayan ile birlikte gece yarılarına kadar çalışarak, ailenin geçimini sağlamaya çalışır. Ekonomik sıkıntılarla boğuşan Keser ailesinin ortanca oğlu Turhan; öksüz, yetim ve kimsesiz çocukların okuduğu Küçükyalı Devlet Parasız Yatılı Okulu'nda tahsil hayatına devam eder. Henüz 10 yaşında olan Turhan Keser, Gaziosmanpaşa'daki evlerinden Küçükyalı'daki okuluna hafta sonları tek başına gidip gelerek, yol parasından dahi tasarruf sağlanmaya çalışır.

TURHAN KESER

Bu sırada en küçük kardeş olan Ertan henüz 3 yaşındadır ve aile ona babasızlık duygularını yaşatmama çabası içindedir. Bu arada Hatice Keser'e babasından miras kalan göçmen evi habersiz olarak satılır. Hatice Keser satılan evden ancak küçük bir pay alabilir. Zaten gelen para da geldiği gibi borçlara gider. Hatice Keser aileyi ayakta tutmak için terzilik yapmaya başlar. Çocuklar ise okuldan artan zamanlarında o dönemde yapabilecekleri her türlü işte çalışırlar. O günlerden bahseden Ertan Keser, "Eve 50 gram kıyma, sana yağın dörtte biri ya da 50-100 gram külah içinde zeytin alındığını hatırlıyorum ama bu durum bizi birbirimize kenetledi." diyor.

KESER AİLESİNİN İLK SANAYİ ADIMLARI

Keser ailesinin Sirkeci'deki atölyede başlayan sanayi

yolculuğu, 1968 yılından itibaren kriko imalatı ve tamiratı ile devam eder. Bu dönemde, iş ortaklarıyla bazı sıkıntılar yaşarlar ve Altan Keser bu sıkıntıları tek başına göğüsler. 1971 yılına gelindiğinde Altan Keser'in askerliği çıkar fakat Turhan Keser henüz öğrencidir ve işi öğrenmek için fazla bir süresi kalmamıştır. O da mecburen tahsiline ara veriri ve ağabeyi Altan Keser'den işi öğrenerek atölyeyi çalıştırmaya başlar. Altan Keser, iki yıllık askerliğini tamamladıktan sonra tekrar işlerin başına geçer, bir yıl sonra da kardeşi Turhan askere gider. Bu dönemde Altan Keser, Seval Keser ile sade bir nikâh töreni ile evlenir.

Bu zaman zarfında Ertan Keser de büyümüş, 14 yaşına gelmiştir. Ertan Keser de ağabeyi Altan Keser e yardımcı olabilmek için tahsil hayatına kısa bir süre ara verir ve çalışmaya başlar. 1974 yılında Altan ve Ertan kardeşler, babalarından inşaat halinde kalan Topkapı Sanayi Sitesi'ndeki atölyeye Sirkeci'deki işyerlerini taşır ve bir torna daha alırlar. Ve böylece 1974-75 yıllarında servis ve garaj makineleri üretimine başlanır. 1975 yılı sonunda Turhan Keser'in de askerden dönmesiyle üç kardeş daha güçlü olarak işe koyulurlar. Artık daha büyük yatırımlara başlamanın zamanı gelmiştir...

İŞLERLE BİRLİKTE AİLE DE BÜYÜYOR

İlk olarak garaj krikosu, daha sonra lastik sökme takma makineleri ve ondan sonra da hidrolik şişe tipi kriko üretmeye başlarlar. İşler büyürken aynı zamanda aile de büyümektedir. Altan Keser'in ilk çocuğu Funda Keser 1975; ikinci çocuğu Mustafa Keser ise 1980'de dünyaya gelir.

1978 yılına Turhan Keser Sevinç Keser ile hayatını birleştirir. Turhan ve Sevinç çiftinin ilk çocukları Figen 1979, ikinci çocukları Erkan Keser ise 1983 yılında dünyaya gelirler. Keser kardeşler, 1980'li yılların başlarında, mamullerini Türkiye pazarında tanıtıp pazarlayabilmek için başta İzmir fuarı olmak üzere çeşitli yurt içi fuarlara katılırlar. Yeni makineler alarak imalatlarını güçlendirirler. İlk kez 1989 yılında, İtalya'nın Bologna şehrinde ziyaretçi olarak gittikleri fuara, ilerleyen yıl-

BULGARİSTAN'DAN GELEN İLK AİLELER. SAĞ BAŞTA OTURAN BAYAN HATİCE KESER VE HEMEN YANINDA AYAKTA MUSTAFA KESER

SOLDAN SAĞA: TURHAN KESER, MUSTAFA KESER, ALTAN KESER. 1963

larda katılımcı olarak gitmeye başlar Atek Makina. İlk ihracatlarını da Balkan ülkeleri ve Türk cumhuriyetlerine yaparlar. Aynı zamanda bir satış mağazası açarak, kendi ürettiklerinden farklı ürünleri de pazarlamaya başlarlar. Altan Keser pazarlamaya; Turhan Keser finans, ithalat ve ihracata; Ertan Keser ise üretime bakar ve işleri geliştirirler.

ÖZEN TORNA' ATEK MAKİNE' OLUR

1981 -1983 yılları arasında Ertan Keser askerlik görevini yerine getirir ve ekibe tekrar katılır. Artık Altan, Turhan, Ertan keser kardeşlerin önlerinde başka engel kalmamıştır. İlk olarak, babalarından kalan 'Özen Torna' ismini, dünyada daha bilinir bir isim olabileceğine inandıkları isimlerinin baş harflerinden oluşan 'Atek Makine' olarak değiştirirler.

Bu süreçte Ertan Keser, yarım bıraktığı tahsilini tamamlar ve yabancı lisanlarını geliştirir. Ertan Keser 1987 yılında Selmin Keser ile evlenir ve 1988 yılında Peker, 1993 yılında İlter Keser adlarında iki oğlu dünyaya gelir. Gelişimine devam eden Atek Makina, 1993 yılında Bayrampaşa'da şirket genel merkez ve satış mağazasını; 1996 yılında ise Hadımköy'de son sistem CNC makinalarından oluşan fabrikasını kurar. Bu arada Funda Keser finans eğitimi alır ve firmanın muhasebe ve finans müdürü olur. Figen Keser ihracat müdürü, Erkan Keser'de mağaza ve iç piyasa satış ve pazarlama müdürü olur. Mustafa Keser'de fabrika üretim ve planlama müdürü olur.

2001 yılında ekonomik kriz başladığında çalışanlarından kimseyi çıkartmadıklarını belirten Ertan Keser, "İşsizliğin, parasızlığın, sıkıntının ne olduğunu iyi biliyoruz, o yüzden kimseyi çıkartmak istemedik. İhracata ağırlık vermemiz gerektiğini anladık ve Bulgaristan'ın Plovdiv şehrinde 'Atek Machina' adlı bir satış merkezi açtık ve bu sayede krizi atlattık." diyor.

AİLE ANA YASASI VE AİLE BİRLİKTELİĞİNİN ÖNEMİ

Bu günlere birbirlerine bağlılıkları sayesinde gelen üç kardeş, çocuklarının da aynı duyguları anlaması için çok sıkı bir Çekirdek Aile Anayasası ' Büyük Aile Anayasası Ve Şirket Anayasası hazırlamışlar. Bu ana Yasaların hazırlanması 9- 10 sene gibi bir zaman aldı. Ve halada ihtiyaçlardan doğan isteklerden dolayı güncellemeler deven ediyor. Çocuklar 11 yaşından itibaren iş yerine getiriliyor ve böylece üçüncü jenerasyonun da işin içinde büyümesi sağlanıyor. Yine aile anayasası kapsamında, çocuklara birbirlerinin yakın evler alınarak belli bir süre birlikte yaşamaları sağlanıyor. Gelin ve damatların şirket içinde çalışamıyorlar ve şirketle herkese bir oy hakkı tanınıyor. Herkesin konumu, maaşı ve performans primleri yazılı olarak belirlenerek eşitlikçi bir yapı kurulmuş.

İŞ VE YAŞAM PRENSİPLERİNİN ÖNEMİ

Ticaretteki en önemli prensiplerinin güvenirlilik olduğunu belirten Ertan Keser, "Kendimize yapılmasını istemediğimizi başkasına yapamayız. Biz nasıl ki aldığımız malın iyi ve garantili olmasını istiyorsak, müşterilerimiz de bizden aynı şeyleri bekler" diyor. 15 yıl önce Made in Turkey imajının müşteriyi uzaklaştırdığını ifade eden Keser, "Artık bu durum değişti. Dün malımızı almamak için çeşitli sebepler ortaya atan yabancı müşterilerimiz, artık sıra bekliyor. Güvenilirlikte İtalyan ve Alman rakiplerimizle ayni platformdayız diyor.

KARDEŞLERİN SOSYAL PAYLAŞIMI

Klasik Türk sanat musikisi Keser kardeşlerin en büyük hobileri. Altan ud, Turhan kanun, Ertan ise keman çalıyor. Yeşilyurt Spor kulübü Musiki korosunu kuran kardeşler, sosyal yardım amaçlı olarak birçok vakıf ve hayır kurumu için konserler düzenliyor. Son yıllarda yurt dışı faaliyetlerinden dolayı Yeşilyurt Spor kulübündeki çalışmalarına ara vermek zorunda kaldıklarını belirten Ertan Keser, "Şu an Bulgaristan'da Bultiş (Bulgar ve Türk işadamları) derneğinin yönetim kurulundaki faaliyetlerinin yanında, kültür faaliyeti olarak kimsesiz çocuklar yararına çeşitli konser ve etkinlik yapmaya devam ediyoruz." diyor.

"ÖZKAYNAĞA DAYALI EĞİTİM BURSU VE AR-GE" STRATEJİSİ İLE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BAŞARISI

Atek Makina'yı, kendi alanında dünya liderliği hedefine taşıyan başarının ardında, "Öz kaynağa Dayalı Ar-Ge" stratejisi ile teknoloji geliştirme çabası yatıyor. Atek Makina Araştırma - Geliştirme ekibinin, yöneticileri de dahil olmak üzere büyük bölümü, "Endüstri Meslek Liseleriyle Öz kaynak Geliştirme Projesi" kapsamında, öğrencilik yıllarında şirkete katılanlardan oluşuyor. Atek tarafından 1983 yılından itibaren kurumsallaştırılan proje kapsamında, İstanbul'da 10'dan fazla endüstri meslek lisesi müdürlüğü tarafından her yıl seçilen öğrenciler değerlendirmeye alınıyor. Öğrencilerle yapılan mülakatlar sonucunda, şirket yönetimi tarafından kabul edilenler, okulları ile birlikte haftanın birkaç günü Atek Makina'da çalışmaya başlıyor. Lise yıllarında şirket tarafından kendilerine verilen eğitim bursu, üniversiteyi kazanmaları halinde, Atek'te çalışmaya ara vermelerine rağmen, yüksek öğrenimleri bitene kadar artarak devam ediyor. Eğitim bursu alıp, Atek şirket kültürü ile yetişen endüstri meslek liselerinin erkek mezunları, üniversiteyi kazanamazlar ise, lise sonrasında ya da üniversiteden mezun olup askere gittiklerinde, şirketin maddi desteği 'askerlik yardımı'na dönüşerek her ay karşılıksız biçimde devam ediyor. Erkek ya da kız endüstri lisesi mezunlarından Atek Makina bursu ile okuyanlar, standart iş başvurusu prosedürüne gerek duyulmadan iş hayatına Atek Makina'da başlayabiliyorlar. Aynı süreç, Atek Makina'yı kuran Keser ailesinin üçüncü kuşağından itibaren, şirkette çalı-

SOLDAN SAĞA: PEKER KESER, ERTAN KESER, TURHAN KESER, FUNDA KESER, ERKAN KESER, FİGEN KESER, İLTER KESER, ALTAN KESER, MUSTAFA KESER

şacak sonraki kuşaklarına da uygulanıyor. Atek bursu ile okuyan endüstri meslek lisesi mezunları, başka şirketlerde ya da başka alanlarda çalışmayı seçseler de, şirket ile olan bağları kopmuyor ve Atek Makina'nın şirket dışında işbirliği yaptığı "güven networkü"nü oluşturuyorlar.

ÖZERK AR-GE YAPILANMASI İLE YENİ TEKNOLOJİLERE DÖNÜŞEN ÇILGIN FİKİRLER

Çok genç yaşlardan beri birlikte çalışan ve Atek Makina'yı bir aile şirketi olarak bugünlere getiren 3 kardeş, büyük önem verdikleri teknolojik gelişmeyi özgürleştirmek amacıyla, Ar-Ge Bölümü'ne "özerklik" tanımış. Kendileri de dâhil, şirket üst yönetiminden hiç kimsenin Ar-Ge Bölümü'nün günlük iş akışına müdahale edemediğini belirten Ertan Keser, "Ar-Ge Bölümü günlük iş planını, özgürce kendi yapısı içinde belirliyor. 'Çılgın Fikirler Tablosu' uygulamamız ile tüm çalışanlarımızın Ar-Ge bölümüne yeni fikirler sunmasını sağlıyoruz. 'Çılgın Fikirler Tablosu' adlı panoda herkes fikirlerini paylaşıyor. Üretime dönüşme zamanı henüz gelmemiş fikirleri çöpe atılmayıp saklıyoruz. 'Aracın içinde, ilk kamyon lastik sökme takma makinesi' gibi, ortaya atılışından birkaç yıl sonra üretilebilir hale gelenler, Atek Makina'nın teknolojik yenilikleri arasına katılmış oluyor." diyor.

97 ÇEŞİT MAKİNA ÜRETİMİ, 6000 ÇEŞİT ÜRÜN

Atek Makine bugün Hadımköy'de bulunan son teknolojiye sahip modern tesislerinde, ISO-9001, CE ve dünya standartlarında diğer kalite güvenlik belgelerine sahip, lastik servis makineleri ve hidrolik kriko üretimi gerçekleştiriyor. Atek Makina'nın üretim konuları arasında, Jant Düzeltme, Temizleme ve Parlatma Sistemleri'nden, Lastik Sökme Takma Sistemleri'ne, Rot ve Balans Makineleri'nden Lastik Şişirme Saatleri ve Hava Makaraları'na kadar 97 farklı çeşit makine yer alıyor. Atek Makina, kendi markalarının yanında, birçok dünya markasının, geniş coğrafyalarda distribütörlüğünü yürütüyor. 76 ülkede 106 satış noktasında satışa sunduğu 6000 çeşit ürün ile Atek Makina, garaj ve servis ekipmanlarında dünya liderleri arasında yer alıyor.

BÜYÜMENİN YENİ ÖNEMLİ ADIMI ATEK LİFT

Atek Makina, hidrolik alanındaki deneyimini 2012 yılında kurduğu 'Atek Lift Hidrolik Kaldırma Sistemleri' ile taçlandırmış. Farklı araç tipleri için 300 kilogramdan 3000 kilograma kadar kaldırma kapasitesine sahip hidrolik arka kapak liftleri sunan Atek Lift, Atek Makina'dan Atek Group'a doğru atılmış en önemli adımlardan biri olmuş. Atek Lift, sanayi ve ticaret sektörüne sunduğu çözümlerle birlikte, otobüsler için ürettiği 'Engelli Yolcu Liftleri' ile kurumsal sosyal sorumluluk bilinciyle, öncülük üstlenmiş. Ayrıca 2013 yılından sonra Atek Lift firması Atek Forklift ithalatı ve daha sonrada imalatını yapmayı planlıyor.

ATEK'İN AVRUPA'YA DOĞUDAN AÇTIĞI TURİZM KAPISI; CİTY HOTEL PLOVDİV

Atek Group, 2012 yılında açtığı 'City Hotel Plovdiv' ile Bulgaristan'daki yatırımlarına, turizmi de eklemiş. 90 yataklı 43 lüks odaya sahip 'City Hotel Plovdiv' ile Atek Group, bu topraklardaki kültür hazinelerimizi Türkiye'ye tanıtarak, iki ülke arasında gelişecek ilişkiler yoluyla, Avrupa'nın doğusundaki büyük iş fırsatlarını harekete geçirme misyonunu da üstlenmiş. Ayrıca Atek Group City hotelin bünyesinde Bulgar ve Türk işadamları derneği BULTİŞ ana merkezi olup tüm toplantılara ve görüşmelere ev sahipliği yapıyor. Ertan Keser, "Bulgaristandaki City Hotel Plovdiv bizim çıraklık projemiz, kalfalık projemiz ise İstanbul'da iş insanlarının rahatına uygun bir otel projesi gerçekleştirmek.Bu proje, ustalık projelerimizin de zeminini oluşturacak." diyor.

KUŞAKTAN kuşağa BÜYÜYEN GÜÇ

59 YIL

TÜRKİYE'DE ÇALIŞAN İLK KONTİNÜ SİSTEM DEKANTÖR. 1989 KARPUZLU/ AYDIN

BİRİNCİ DÜNYA SAVAŞI'NDAN MADDİ MANEVİ AĞIR KAYIPLARLA ÇIKMIŞ ANADOLU HALKI, BİR YANDAN İŞGAL GÜÇLERİYLE BİR YANDAN DA YOKSULLUKLA MÜCADELE EDER. KURTULUŞ SAVAŞI KAZANILIR VE TÜRKİYE CUMHURİYETİ KURULUR ANCAK MUSTAFA KEMAL'İN DEDİĞİ GİBİ "ASIL MÜCADELE, YANİ İKTİSADİ MÜCADELE YENİ BAŞLAMAKTADIR." BU ZORLU YILLARDA KONYA'NIN DÜMDÜZ TOPRAKLARINDA İŞ İMKÂNI BULAMAYAN KERESTECİ ÖMER BEY'DE KENDİ MÜCADELESİNİ VERMEK İÇİN AYDIN'A GÖÇ EDER...

ÇIRAKLIK YAPARAK MAKİNELERLE TANIŞTI

İncir ve zeytin bahçelerinde çalışarak geçimini sağlayan Ömer Bey, Aydınlı bir ailenin kızı olan Fadime Hanım ile hayatını birleştirir. Çiftin ilk çocukları Hakkı, işte böyle zorlu bir dönemde 15 Haziran 1928'de dünyaya gelir. Küçük Hakkı eli iş tutacak yaşa gelince, babasıyla birlikte incir ve zeytin bahçelerinde çalışmaya başlar. Ancak büyüdükçe meyvelerden çok makinelere ilgi duymaya başlar. O yıllarda sadece dört-beş torna

KÜÇÜK ÇOCUK ÖMER GÖZLÜKLÜ. AYDIN/ YAĞCILARİÇİ CADDESİ'NDEKİ İLK ATÖLYEDE 1960'LI YILLAR.

tezgâhının olduğu Aydın'da çıraklık yaparak makine işini öğrenmeye başlar. Sanayileşme çabalarının hız kazandığı bu yıllarda birçok şehirde olduğu gibi Aydın'da da sanat enstitüsü kurulmuştur. Kendini geliştirmek isteyen Hakkı Gözlüklü bir yandan çalışırken bir yandan da enstitüye devam eder. 18 yaşında İzmir'de yaşayan İtalyanların atölyelerinde çalışarak işinde uzmanlaşır. O yıllarda İzmir'de hala Levanten İtalyan aileler olduğunu söyleyen Ömer Gözlüklü "O zamanlar Türkiye'de bu işi bilen kişi yok. Çoğunlukla yabancılar bu sanatla uğraşıyor. Babam da onların yanında çalışarak kendini geliştiriyor." diyor.

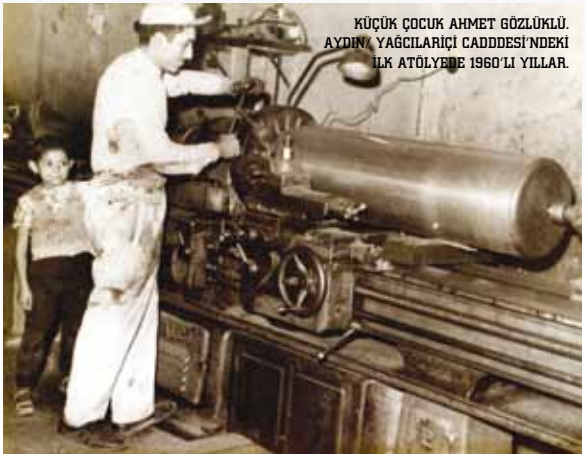
ARKADAŞIYLA İLK ATÖLYEYİ KURDULAR

İstanbul'da geçen 3 yıllık askerliğin ardından memleketine dönen Hakkı Gözlüklü, başka atölyelerde çalışmak yerine kendi işini kurmaya karar verir ve bu düşüncesini iş arkadaşı Hilmi Uçbaklı'ya açar. Böylece iki arkadaş 1952 yılında Yağcılar İçi'nde ilk atölyelerini kurar. Açtıkları küçük atölyede, bir torna ve basit aletlerle çalışmaya başlar ikili. Bir süre için çevrede bolca bulunan zeytinyağı üreticilerinin preslerinin bakımı, su motorlarının tamiri ve fabrika montajı gibi farklı işler yaparlar. Marshall yardımlarıyla Türkiye'ye getirilen ve tarımda kullanılan motorların tamir ve bakımı için de eğitim alan Hakkı Gözlüklü, kendi işini geliştirecek her fırsatı değerlendirir.

HAKKI USTA, OĞULLARIYLA BÜYÜR

Müberra Hanım ile hayat arkadaşlığı kurması da bu yıllara rastlar. Bu birliktelikten dünyaya gelen ilk çocuklarının ismini de dedesinin ismi olan Ömer koyar-

lar. Aynı yıl yola tek başına devam etmeye karar veren Hakkı Gözlüklü, ortağından ayrılarak kendi iş yerini açar. 1957'de ise ikinci oğlu Ahmet doğar. Motoru veya makinesi arızalanan herkesin derdine derman olarak "Hakkı Usta" diye isim yapar. 1960 yılında yine Yağcılar İçi'nde 250 metrekarelik yeni bir yere taşınır. Oradan da 1. Sanayi Sitesi'ne geçer. Çocuklarla birlikte, atölye de yavaş yavaş büyümektedir. Kendisi gibi iki oğlunu da, şimdilerde Aydın Endüstri Meslek Lisesi olarak bilinen Aydın Sanat Enstitüsü'ne gönderir. Babalarının yanında çekirdekten yetişen kardeşler enstitüde teorik bilgilerini geliştirler. Bu yıllar genellikle motor tamiri ve ufak tefek pres yapımlarıyla geçer.



KÜÇÜK ÇOCUK AHMET GÖZLÜKLÜ. AYDIN, YAĞCILARİÇİ CADDDESİ'NDEKİ İLK ATÖLYEDE 1960'LI YILLAR.

ARKASINDA BİR MARKA BIRAKTI

Hakkı Gözlüklü 1981 yılında hayatını kaybeder ama arkasında uzun yıllar yoluna başarıyla devam edecek olan Hakkı Usta markasını bırakır. Babalarının bıraktığı yerden devam eden kardeşler, tıpkı babaları gibi çok çalışırlar. 1982 yılına geldiklerinde firma için dönüm noktası olacak bir olay yaşanır. Edremit'te İsmail Kurt'un zeytinyağı fabrikasında değirmenin dişlisi bozulunca, Ömer Gözlüklü'yü tamire çağırırlar. Tamir ettiği sırada makineyi adeta beynine kazıyan Ömer Gözlüklü, döndüğünde kardeşi ile birlikte bu makineden üretmeye başlar. Bu gelişme, 250 metrekarelik atölyesi ve altı-yedi çalışanı olan Hakkı Usta Oğulları Makine'nin büyümesinde dönüm noktası olur.

KURUCU HAKKI GÖZLÜKLÜ

KONTİNÜ İLE İŞLER DEĞİŞİR

İki kardeş aynı zamanda saman balyalayan presler ve taşıma makineleri yapıp satar. Ancak 1980'lerin ortalarından itibaren İtalya'dan Türkiye'ye ithal edilen bir makine, zeytinyağı üretiminde dengeleri değiştirmeye başlar. Makineye beslenen zeytinin, insan eli değmeden zeytinyağı olarak çıkmasının sağlayan ve 'Kontinü' denilen blok makine, kısa sürede üreticilerin göz bebeği haline gelir. Yavaş yavaş eski sistem preslere ilgi azalır ve Hakkı Usta Oğulları Makine'nin işleri de azalır. Yeni gelen makineyi incelemek istediklerini belirten Ömer Gözlüklü o günleri şöyle anlatıyor: "Makineden alan bir üretici arkadaşımızdan 'Kontinü'yü göstermesini istedik fakat kabul etmedi. Çünkü satıcı firma kimseye gösterilmemesi konusunda müşterilerini sıkı sıkıya tembihlemiş. Garantisi bozulur ve yedek parça alamazsınız demiş."

ÖMER GÖZLÜKLÜ VE AHMET GÖZLÜKLÜ KÜÇÜK YAŞTA ATÖLYEDE ÇALIŞMAYA BAŞLAR. 1962

GÖZ KARARI ÜRETTİLER

1980'lerin sonuna gelindiğinde 'Kontinü' rakipsizdir ve zeytinyağı üretiminde kullanılan eski sistem preslere talep kalmamıştır. Hakkı Usta Oğulları Makine, 'Kontinü' ile rekabet şansını 1988 yılında Çulhala Köyünde yakalar. Zeytin sezonunun sonunda bir çiftlik sahibi, makinenin bakımı ve temizlenmesi için Gözlüklü kardeşleri çağırır. Takım taklavat ne varsa toplayıp gittiklerini vurgulayan Ömer Gözlüklü, "Sahibi yoktu. Makineyi tamamen söküp getirdik. Şimdiki gibi parçaların resmini çizecek, model çıkaracak, otomatik CNC makineler de yok. Bütün işler elle yapılıyor. Bizde T cetveli, iletki ve gönyelerle ölçü aldık." diyor.

Böylece Hakkı Usta Oğulları Makine, 1989'da yılında göz kararı ilk "Kontinü" makineyi üretir ve 1990 yılında satmayı başarır. Bu, Hakkı Usta Oğulları için ikinci büyük atılım olur. 1990'dan sonra firma her yıl üretimini ikiye katlayarak büyür. Yurt dışından gelen makinaların ve yedek parçalarının daha pahalı olması Hakkı Usta oğulları Makine Sanayi'nin "Kontinü"lerine ilgiyi artırır.

ESKİ SERVİS BİNASI - 2004

KALİTEYE YATIRIM YAPTILAR

Şirket, makine üretiminin artmasıyla kaliteye ağırlık vermeye başlar. Çünkü önlerinde bir büyük engel daha vardır. O da, bugün bile tamamen üstesinden gelinemeyen, Türk malına karşı ön yargıdır. Bu ön yargıyı aşabilmek için; üretim hattı yenilenir, yeni tornalar getirilir, sektördeki teknolojik gelişmeler yakından takip edilir, Ar-Ge bölümü kurulur, profesyonel ölçüm cihazları alınır ve en önemlisi geniş bir servis ağı kurulur. Ürettikleri makineleri sürekli yabancı makinelerle karşılaştırdıklarını anlatan Ömer Gözlüklü, "Kalitemizle birlikte zeytinyağı üreticileri arasında adımız ve güvenilirliğimiz de arttı." diyor.

1996'ya kadar gemilerden aldıkları çıkma separatörleri kullanan firma 1997'den itibaren kendi separatörlerini üretmeye başlar. Günlük 25 ton kapasiteli dekantör üretimi ise bugün günlük 300 ton kapasiteye kadar yükselir. Bodrum Mumcular'da kurdukları zeytinyağı fabrikası ise ürettikleri makinelerin test alanı olur. Hem dışarıya fason üretim yapan hem de kendi marka zeytinyağını üreten firma,,, her yeni makinayı önce burada test etmeye başlar. Özellikle gıda sektöründe üretim kalitesinin artması için makinelerinin performanslarını da artırırlar.

TORUN HAKKI'DAN YABANCI DİL DESTEĞİ

1997 yılında yurt dışına açılmaya karar verdiklerini söyleyen Ömer Gözlüklü, "Tunus'ta bir ziraat makineleri fuarına katılacaktık, ama çevrede İngilizce bilen kimse yoktu." diye anlatıyor o günleri. İmdatlarına ise, Ömer Gözlüklü'nün Anadolu Lisesi'nde okuyan orta son sınıf öğrencisi oğlu yetişir. Şirketin kurucusu olan dedesi Hakkı'nın sadece ismini değil yaratıcı özelliklerini de almış olan torun Hakkı Gözlüklü, 15 yaşında amcası Ahmet'le birlikte gittiği Tunus'ta tercümanlık yaparak amcasına destek olur. Bir sonraki sene aynı fuara tek başına gider. Tunus ile başlayan yurt dışı açılımı; Suriye, Fas, Libya, Ürdün, Filistin ve Suudi Arabistan gibi ülkelerle devam eder. Özellikle Suriye'deki iş o kadar büyür ki bayiliği iptal edip Halep'te şirket kurarlar. Savaş sonrası her şeyin yok olduğunu belirten Ömer Gözlüklü "Şirket kapandı, yeri bombalandı. Savaş tüm ticari ilişkilerimizi yok etti." diyor.

"YAPTIĞIMIZ ŞEY DOĞRU MU YANLIŞ MI TAKİP EDERİZ"

Türkiye ve dünyadaki krizlerden önemli zararlar alma-

dan geçtiklerini ifade eden Ömer Gözlüklü, her zaman dikkatli hareket ettiklerini ve hep bir köşede yedek akçeleri olduğunu söylüyor. Zeytinyağı endüstrisi için ürettikleri makinelerle ilgili en büyük sorunun, zeytin üretimindeki belirsizlik olarak niteleyen Ömer Gözlüklü şunları söylüyor: "Bazı yıllar hiç zeytin olmaz. Böyle zamanlarda makine satışlarımız düşer ancak biz bir sonraki yıl için planlamamızı talebi karşılayabilecek şekilde yaparız. " Her zaman yaptıkları işin arkasında olmayı prensip edindiklerini ifade eden Ömer Gözlüklü "İşimiz sadece makine üretip satmak değil, satış sonrası hizmete de çok önem veririz. Sektördeki gelişmeleri ve teknolojiyi sürekli takip ederiz." İş hayatında dayanamadıkları şeyleri ise saygısızlık ve dürüst olmamak olarak özetliyor.

ÜÇÜNCÜ KUŞAK İŞ BAŞINDA

Özellikle zeytinyağı endüstrisi başta olmak üzere gıda üreticileri için makineler yapan Hakkı Usta Oğulları Makina Sanayi, 2007 yılında torun Hakkı Gözlüklü'nün önderliğinde endüstriyel dekantör üretimine başlar. Hakkı Gözlüklü babası Ömer Gözlüklü ve amcası Ahmet Gözlüklü'den öğrendiklerini aldığı makine mühendisliği eğitimiyle destekler. Özellikle atık su arıtma ve geri dönüşümde kullanılan endüstriyel dekantör satışı kısa sürede büyük ivme kazanır. Ömer Gözlüklü bugünlerde üretimin üçte ikisini endüstriyel dekantörlerin oluşturduğunu söylüyor.

DOLANDIRILINCA İŞİ ÖĞRENDİLER

2008 yılında, endüstriyel dekantör konusunda tekel olan İspanyol firma ile girilen zorlu rekabet sürecinde, Alman bir ortakla İzmir Ali Ağa'daki Tüpraş Tesisleri'nin çamur temizleme ihalesini alırlar. Anlaşmaya göre kurutma sistemini Alman firma getirecek, dekantör ve pompa gibi diğer ekipmanı Hakkı Usta Makina karşılayacaktır. Ancak Alman ortakları, kurutma makinesi tedariki için sağladıkları finansal kaynak ile

HAUS YÖNETİM KURULU

YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET GÖZLÜKLÜ

ortadan kaybolur. Hakkı Usta Makina tecrübeli olmadığı bir alanda tek başına kalır. Kaybedilen sadece para değildir firmanın saygınlığı da söz konusudur. Hemen yeni bir kurutma makinesi tedarik edilir. Makineyi çalıştırmak için Romanya'dan teknisyenler getirilir. Bu sayede şirketin endüstriyel tecrübesi büyük oranda artar. İlk başta dolandırıldıkları için üzüldüklerini kaydeden Ömer Gözlüklü "Ancak daha sonra bu olayın bizim için daha hayırlı olduğunu fark ettik. Biz işi alnımızın akıyla yaptık ve çok önemli tecrübeler kazandık." diyor. Hatalardan ders çıkarmayı bilen şirket, bugün Çiğli İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde Avrupa'nın en büyüğü olacak, günde 800 ton kapasiteli çamur kurutma tesisini kuruyor. Tesisin 2013'ün Haziran ayında çalışmaya başlaması bekleniyor.

HEDEF DÜNYADA İLK 5'E GİRMEK

Aydın'da küçük bir atölyeden çıkan Hakkı Usta Oğulları Makina Sanayi ve Ticaret, "HAUS" markasıyla 30'dan fazla ülkeye ihracat yapan bir deve dönüştü. Şirketin global hedefi beş yıl içinde dünyada sektörün ilk beş firması arasına girmek. 32 bin metrekare kapalı alanlı modern tesislerinde 285 çalışanıyla üretimine devam eden firmanın 2012 yılı cirosu 20 milyon euro. Hakkı Usta Oğulları; kahvaltı masamızdaki peynirden zeytinyağına, meyve sularından, ilaçlara, arıtma tesislerinden sondaj sanayisine kadar birçok alanda yaşam kalitesini artırmaya devam ediyor. Türkiye'de zeytinyağı üretim sistemleri pazarının yüzde 75'ine, arıtma ve endüstriyel uygulamalarda ise pazarın yüzde 65'ine sahip olduklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gözlüklü, "Ar-Ge'ye büyük önem veriyoruz. Almanya ve İspanya'da çeşitli laboratuarlar ile projeler yapıyoruz. Dekantör ve santrifüj konusunda farklı proseslerde uzmanlaşmaya devam edeceğiz." diyor.

ÜSTÜNKARLI

"KENDİ İŞİMİ KENDİM YAPACAĞIM" *diyerek* YOLA ÇIKTI ŞİİMDİİ DÜNYANIN İŞİNİ YAPIYOR

59 YIL

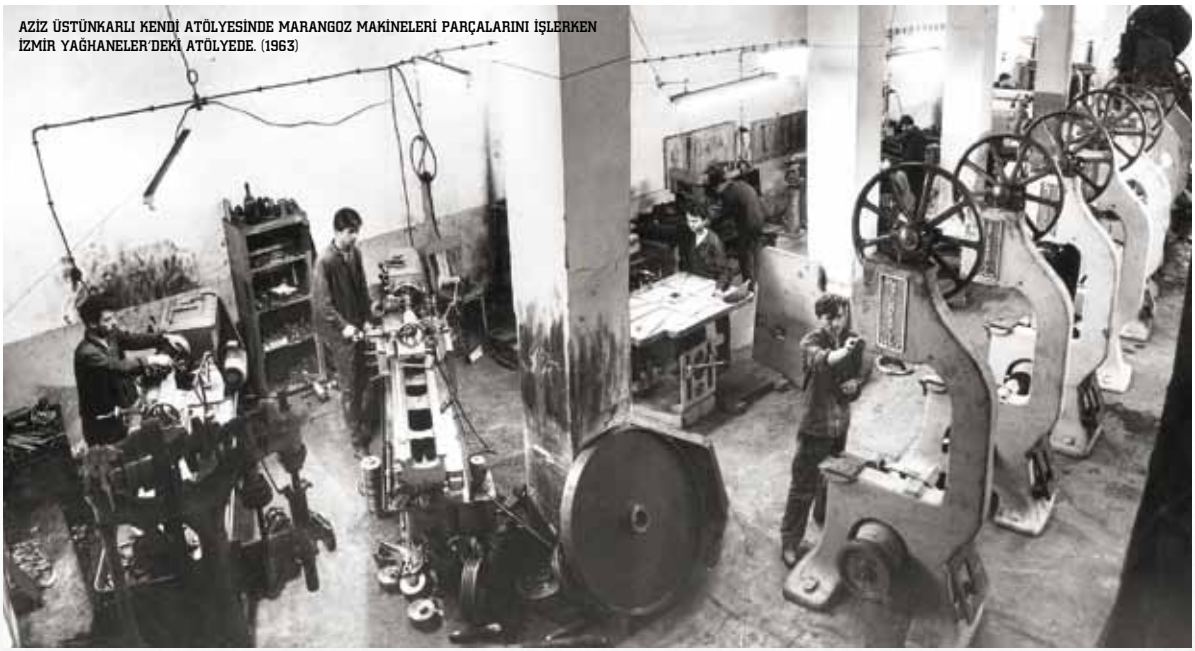
20. YÜZYILIN BAŞLARINDA OSMANLI ORDUSU, PEŞ PEŞE GELEN İSYANLAR VE SAVAŞLARLA BOĞUŞMAKTADIR. BİNGAZİ ASILLI ÖMER EFENDİ, İŞTE BÖYLE BİR DÖNEMDE DENİZ HARP OKULU'NU BİTİRİR VE OSMANLI ORDUSU'NA DENİZ SUBAYI OLARAK KATILIR. 1911 YILINDA İTALYANLAR TRABLUSGARP'I İŞGAL EDİNCE, İKİ KARDEŞİYLE BİRLİKTE BİZZAT ENVER PAŞA TARAFINDAN CEPHEYE GÖNDERİLİR...

AZİZ ÜSTÜNKARLI 25 İNÇ SU POMPASI İŞLERKEN (1954)

Savaşın ardından, kardeşleriyle, işgale direnen çetelerle birlikte mücadeleye devam ederler. Direniş sırasında iki kardeşi yakalanır ve idam edilir. Kendi de idama mahkum edilen Ömer Efendi, canını zor kurtarır ve Bingazi çöllerini aç susuz geçerek Kahire'ye varır. Kahire'den kaçak olarak bindiği bir Yunan gemisiyle İzmir'e döndüğünde yıl 1924'tür. İzmir'e yerleşen Ömer Efendi 1927 yılında Girit asıllı Saffet Hanım ile evlenir ve bu evlilikten dört çocukları olur. İzmir'e geldiğinde maddi sıkıntılar yaşayan Ömer Efendi, iş bulmak umuduyla Enver Paşa'nın kardeşi Nuri Paşa'nın yanına bile gider, fakat o da ilgilenmeyince adeta kahreder ve İzmir Çamaltı Tuzlası'nda çalışmaya başlar.

"AĞLAMA OĞLUM, BENİM EKMEĞİM VAR"

Ömer ve Saffet çiftinin üçüncü çocukları olan Aziz Üstünkarlı 1933 yılında dünyaya gelir. Küçük Aziz ilkokul birinci sınıfı Bayraklı Turan'da okuduktan sonra Karşıyaka'da okula devam eder. Babası Çamaltı Tuzlası'nda işe başlayınca eğitimini orada sürdürür ve ilkokulu Çamaltı Tuzlası'nda bitirir. Aziz Üstünkarlı'nın ilkokul yılları, İkinci Dünya Savaşı nedeniyle ekonomik koşulların oldukça ağır olduğu yıllara rastlar. O dönemlerde büyük sıkıntılar çektiklerini belirten Aziz Üztünkarlı, "Dördüncü sınıftayken bir gün ekmek karnem



AZİZ ÜSTÜNKARLI KENDİ ATÖLYESİNDE MARANGOZ MAKİNELERİ PARÇALARINI İŞLERKEN İZMİR YAĞHANELER'DEKİ ATÖLYEDE. (1963)

KARABAĞLAR'DAKİ ATÖLYEDE HIZAR MAKİNELERİNİ TOPLARKEN. (1969)

sert bir rüzgarda elimden uçtu ve denize düştü. Sudan alamayınca, kayaların arasında ağlamaya başladım. Geç kalınca babam merak etmiş, geldi buldu beni. 'Ağlama oğlum, benim ekmeğim var' dedi."diyor.

17 YAŞINDA ŞEF OLUR

İlkokulun ardından Mithat Paşa Sanat Okulu'na yazılır. Okulun ikinci yılında çekilen kura ile dökümcülük bölümüne devam etmesi gerekir. Fakat Aziz Üstünkarlı dökümcülüğü hiç sevmez ve okulu üçüncü sınıfta bırakır. Okulu bırakmasına üzülen babası, "Oğlum oku, elinde bir

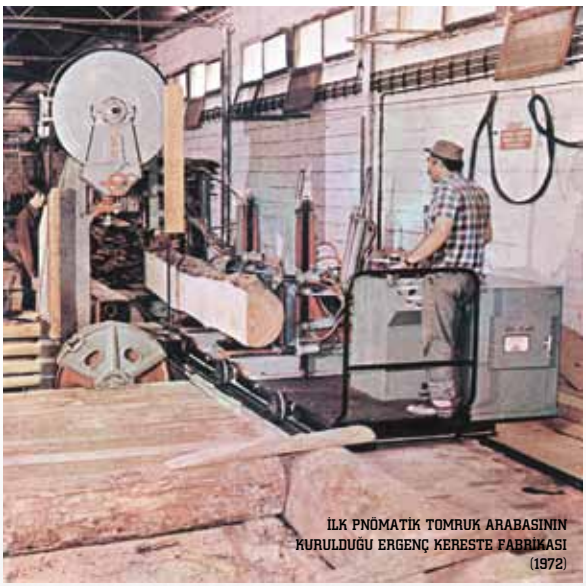
diploman olsun." deyince, "Diploma falan istemiyorum, ben tornacı olacağım!" der ve Çamaltı Tuzlası'na geri döner. 1950 yılında Çamaltı Tuzlası'nın atölyesinde çalışmaya başlar. Bir süre sonra atölyenin şefi İstanbul'a tayin olunca 17 yaşında atölyeye şef olur. Meraklı ve çalışkan bir gençtir Aziz Üstünkarlı, Çamaltı Tuzlası'nda çalıştığı yıllarda gazlı çakmaklar dahi yapar ve arkadaşlarına dağıtır.

"AÇ DA KALSAM, SUSUZ DA KALSAM KENDİ İŞİMİ KENDİM YAPACAĞIM."

Atölyede güzel işler yapmaktadır, fakat siyasi nedenler yüzünden haksızlığa uğrar. Tüm çalışanlara 10 kuruş zam yapılırken kendisine bir kuruş zam yapılmasına tahammül edemez ve işi bırakmak ister. Babasının, "Evladım İzmir'e gidersen aç kalırsın." sözlerine de kulak asmaz; "Aç da kalsam, susuz da kalsam kendi işimi kendim yapacağım!" der babasına. O zamanlar çok iyi olmasa da tornacılık becerisi de vardır ve kendine güvenmektedir. Çamaltı'ndan İzmir'e dönen Aziz Üstünkarlı, burada İbrahim Zorlular adlı bir ustanın yanında 1954 yılında çalışmaya başlar. Burada ustasıyla birlikte çok güzel işler yapar. Torna tezgahları, frezeler, vargel tezgahları, planyalar ve bıçkı makineleri üretirler. Askerlik çağı gelen Aziz Üstünkarlı askerliğe gider ve dönüşte tekrar ustasının yanında çalışmaya başlar. Bir süre sonra dükkanın bütün sorumluluğunu üstüne alacak kadar işi öğrenir.

BIÇKI MAKİNELERİ YAPIMI BAŞLAR

1963'e kadar ustasının yanında çalışan Aziz Üstünkarlı'nın yaşamını değiştirecek olan teklif 1963 yılında gelir. Üç arkadaşı bıçkı makineleri yapmak istediklerini ve kendisinin de onlarla çalışmasını arzuladıklarını söyler. Bunun üzerine bir sözleşme yaparlar ve "Aziz Üstünkarlı ve Ortakları" adı ile çalışmaya başlarlar. İşler iyi gider ve üretim adetleri artmaya başlar. Bu dönemde 1966 yılında evlenir Aziz Üstünkarlı. Bir süre sonra ortaklarıyla yaşadığı anlaşmazlıklar sonu-



İLK PNÖMATİK TOMRUK ARABASININ KURULDUĞU ERGENÇ KERESTE FABRİKASI (1972)

AZİZ ÜSTÜNKARLI

cunda işi bırakır ve kendi yerini açmaya karar verir.
Kendi işini açması için ise arabasından başka sermayesi yoktur. Arabasını 30 bin liraya satarak sermaye yapar ve 1968 yılında Eşrefpaşa Yağhaneler'de kendi atölyesini açar. Aziz Üstünkarlı kendine ait ilk atölyesini açtığı yıl aynı zamanda ilk çocuğu Nezih Üstünkarlı'nın dünyaya geldiği yıl olur. Bu atölyede küçük çaplı bıçkılar yapmaya başlar ve ürettiği bıçkılar çok büyük talep görür. Öyle ki parayı peşin verip altı ay sonra sıraya giren müşterileri dahi olur. İşler bu şekilde daha da büyür ve bir süre sonra yeni bir yere geçme ihtiyacı doğar. Bunun üzerine, ortaklık yaptığı dönemden kendi payına kalan Karabağlar'daki iki dönüm arazi üzerine 1973 yılında yeni bir atölye yapar Aziz Üstünkarlı. O zamanki atölyelere göre oldukça büyük bir yer açtıklarını belirten Aziz Üstünkarlı, "O atölyeye gezer vinci koyduğumda arkadaşlar, 'nereye gittin, Avrupa'da mı gördün?' diye takılıyordu. O derece küçüktü bu işler." diyor.

"GİT ÇALIŞ, KAZAN, ÖDE"

1970'li yıllarda, Aziz Üstünkarlı'nın çocukları da yavaş yavaş işe merak salmaya başlar. Büyük oğlu Nezih Üstünkarlı henüz ilkokula giderken tatillerde babasının yanında çalışmaya başlar. Makine mühendisi olan küçük oğlu Enis Üstünkarlı da bugün imalatın başında. Ailesinden bahsederken "Üç oğlum var!" diyor Aziz Üstünkarlı; damadını çocuklarından ayırt etmiyor. Yüksek ticaret okulu mezunu damadı Kemal Meral de Üstün Isıtma'nın genel müdürü olarak görev yapıyor.
Kazandığı parayı sürekli yeni yatırımlara harcar Aziz Üstünkarlı. En kötü günlerde bile işten adam çıkarmaz. Mal verdiği müşterileriyle de iyi ilişkileri olur Aziz Üstünkarlı'nın. Banka kredisiyle makine alan, fakat nakliye parası dahi kalmayan müşterisine, parasını geri verip, "Git çalış, kazan, öde!" dediği bile olur... "Bugün olsa yine yaparım!" diyor Aziz Üstünkarlı.
1975 yılına gelindiğinde Üstünkarlı Makine Sanayi,

İzmir'in en çok vergi veren firmalarından biri konumundadır. 1986 yılında bir arkadaşının Gölcükler tarafında yeni açtığı tavuk çiftliğini gezmeye gelir. Arkadaşını çiftliğinin yanındaki arazileri beğenir ve satın alır. Bu araziye başlangıç için 2 bin metrekarelik bir fabrika inşa eder.

HANNNOVER FUARI İLE DÜNYAYA AÇILIR

Üstünkarlı Makina'nın yurt dışına açılması, 1993 yılında Hannnover Fuarı ile gerçekleşir. Başlarda makinelerine kimse bakmaz "Türk Malı" diye. Fakat bu ilk tanışmanın üzerinden çok geçmeden tüm Avrupa Üstünkarlı markasını tanır. Hannover Fuarı'nın yurt dışına açılmalarında dönüm noktası olduğunu belirten Aziz Üstünkarlı, "2011 yılında fuara yeniden gittim. Oğullarım ve yanlarında beş tane Alman mühendis ziyaretçilere makinelerimizi anlatıyordu. 1993'te yüzümüze bakmayan firmalar standımızda sıraya girmişlerdi. Nereden nereye geldik diye düşündüm, göğsüm kabardı." diyor. 1993 yılı aynı zamanda "Üstün Isıtma Limited Şirketi"nin açıldığı yıl olur. İzmir Yazıbaşı'ndaki fabrikada üretime başlayan şirket, "Termopan" markasıyla panel radyatörleri üretimine başlar. Üstün Isıtma bugün, 15 bin metrekare kapalı alanda 100 uzman çalışanı ile faaliyetlerine devam ediyor ve dünyanın dört bir yanına ihracat gerçekleştiriyor. Ege Sanayi Odası tarafından 2007 yılında istihdamda üçüncü olarak ödüllendirilen firma, tam otomasyon bazlı modern üretim tesislerinde yüksek kalitede yıllık 1 milyon 250 bin adetlik üretim gücüne sahip.

KARLI ORMAN ÜRÜNLERİ KURULUR

1998 yılına gelindiğinde Aziz Üstünkarlı işleri tamamen çocuklarına devreder. İnşaat mühendisi olan büyük oğlu Nezih Üstünkarlı genel müdür olarak; küçük oğlu Enis Üstünkarlı da imalat müdürü olarak firmanın 2000'li yıllarına yön veriyor. 2000'li yıllar krizlerle anılmasına rağmen Üstünkarlı Makina büyümeye devam eder. Panel radyatör ve kat kaloriferi imalatında ek yatırımlar yapılır ve bugünkü kapasitelere ulaşılır. Aynı dönemlerde Aziz Üstünkarlı'nın yeğeni olan Ajlan Sunsal kayın kereste işiyle uğraşmaktadır. Aziz Bey çocukları ile görüşerek bu kereste işine yatırım yapılmasını ve Ajlan Sunsal'a ortak olarak işlerin hacminin büyütülmesini önerir. Bu şekilde başlayan ortaklıkla Karlı Orman Ürünleri kurulur. Karlı Orman Ürünleri firması, günümüzde Pancar Organize Sanayi Bölgesi'nde 6 bin metrekare kapalı modern tesislerinde, kereste ticaretinin yanı sıra; "Karlamin Lamine Ahşap" ve "Ena Sandalye", markaları ile Türkiye ve yurt dışında hem bitmiş ürün hem de birçok bilinen markaya mamul ve yarı mamul tedarikçisi olarak çalışmaya devam ediyor.

ROMANYA PAZARINDA BÜYÜDÜLER

1990'lı yıllarda Romanya çok ciddi bir pazar olur Üstünkarlı Makina için. Bu sebeple 2008 yılında Bükreş'te ağaç makineleri satışı yapan Optimal Invest adındaki firmayı tamamen satın alırlar. Ayrıca 2009 yılında aynı amaçlarla Romanya pazarında grubun ürettiği malların pazarlamasına yardımcı olmak amacıyla "Üstünkarlı Comert" adı altında ikinci bir ticari şirket kurulur. Bu şirketler grubun ürettiği makineleri Romanya pazarına satarken aynı zamanda Uzakdoğu ve Avrupa menşeli diğer makine gruplarını da temsil ediyor.
Ayrıca 2012 yılında Romanya'da bir kereste fabrikası kurulması kararı alan şirket yönetimi, 2012 yılı sonunda tamamen kendi ürettikleri makinelerle 45 dönümlük bir alanda tesisi hizmete sokar. Bu tesis, Karlı Orman Ürünleri firması için gerekli olan bir kısım hammaddenin teminini ve şirketin Çin, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Avrupa pazarlarına kayın kereste satışını sağlıyor. Temelleri Aziz Üstünkarlı tarafından küçük bir atölyede atılan Üstünkarlı Grup, bugün yurt içinde 300, yurt dışında 25 olmak üzere 325 çalışanı ile Aziz Üstünkarlı ismini ve kalitesini layıkıyla devam ettirmeye çalışıyor.

RÜYASINDA

• GÜN •

DOĞUMUNU

GÖRDÜ

ŞAFAK MAKİNA

DOĞDU

58

YIL

TOKATLI ÇİFTÇİ BİR AİLENİN ÇOCUĞU OLARAK DÜNYAYA GELEN ALİ FETHİ ÇATALAY; İMKANSIZLIKLAR SEBEBİYLE İLKOKULDAN SONRASINI OKUYAMAZ FAKAT OKUR YAZARLIĞA DÜŞKÜNLÜĞÜ SEBEBİYLE ÇEVRESİNİ KENDİSİNE HAYRAN BIRAKAN, BİR DEFTER DOLUSU ŞİİRE SAHİP BİR GENÇ ADAM HALİNE GELİR. GENÇ YAŞTA EVLENİR VE İKİ YIL SÜRECEK ASKERLİĞİNİ İZMİR'DE YAPAR. BU ÇOK BEĞENDİĞİ ŞEHİRDE YAŞAMAYA KARAR VEREN ÇATALAY, EŞİ MELİHA HANIM'I DA ALARAK İZMİR'E YERLEŞİR. ANCAK TOKAT'IN KARASAL VE KURAK İKLİMİNDE YETİŞEN MELİHA HANIM İZMİR'İN SICAK VE NEMLİ HAVASINA ALIŞAMAZ VE BİR SÜRE SONRA HASTALANIR. EŞİ RAHATSIZLANAN VE İZMİR'DE DÜZENLİ BİR İŞ TUTTURAMAYAN FETHİ ÇATALAY FIRSATLAR ŞEHRİ İSTANBUL'A TAŞINMAYA KARAR VERİR...

ALİ FETHİ ÇATALAY 1960'LAR

RESSAMLIK VE FOTOĞRAFÇILIK YAPTI

Beşiktaş'ta ahşap bir eve yerleşen Ali Fethi Çatalay, geçimini sağlamak için resim yapmaya başlar. Çocukluğundan beri resim yapmaktadır ve eli yatkındır ancak resim yaparak ailesinin geçimini sağlayamayacağını anlar. Resim yapmaktan vazgeçen Çatalay, körüklü bir fotoğraf makinesi alır ve ünlü "İstanbul hatırası" fotoğrafları çekmeye başlar. Bu dönemde Çatalay çiftinin peş peşe iki çocukları olur. İlk çocukları Şenay 1950'de; hemen ardından ikinci çocukları Dündar Çatalay ise 1951'de dünyaya gelir. Çocuklar büyüdükçe ailenin ihtiyaçları da artmaya başlar. Fotoğrafçılıktan gereken parayla geçinemeyen Ali Fethi Çatalay, bir arkadaşının tavsiyesi ile atölye kurup yan sanayi üretimi yapmaya karar verir.

KARANLIKTAN AYDINLIĞA ÇIKAN YENİ BİR SAYFA

Ancak bir torna makinesine sahip olmak o kadar kolay değildir. Çatalay çiftinin elinde düğünde takılan altınlardan başka sermaye yoktur. Meliha Hanım altınları satmayı önerir. Ali Fethi Çatalay geri ödemek kaydıyla altınları alsa da bu para torna makinesi almaya yetmez. Tam bu noktada devreye devlet yardımı girer ve bu sayede Çatalay parayı tamamlar. 23 Şubat 1955 yılında Burla Biraderler'den 8 bin 500 liraya ilk üniversal torna tezgahını alır. Bu tezgah şu an Şafak Makina'nın Samandıra'daki 11 bin metrekarelik modern üretim tesisinin girişinde faturasıyla birlikte sergileniyor. Firmanın üçüncü kuşağından Serhan Çatalay, "Bu tezgah bize, şirketin nasıl başladığını ve ne zorluklarla bugüne gelindiğini anlatıyor." diyor. Tezgahın alındığı gün rüyasında gün doğumunu gören Ali Fethi Çatalay, bunu karanlıktan aydınlığa çıkacakları yeni bir sayfa olarak değerlendirir ve atölyenin ismini "Şafak" koyar.

ISINMAK İÇİN HALIYA SARILDILAR

Ali Fethi Çatalay, atölyesinde ilk olarak kapı kilidi üretmeye başlar. İlk müşterilerinden biri ise kilit fabrikası kuran kardeşi Selahattin Çatalay olur. Ali Fethi Çatalay 1960'a kadar ağırlıklı olarak kilit üretimine devam eder. Bu arada 1956'da Serdar, 1961'de ise Erdal Çatalay aileye katılmış, aile büyümüştür. 27 Mayıs darbesi sonrasında ülkenin içinde düştüğü ekonomik istikrarsızlık ve aile nüfusunun artışı Çatalay çiftini zor duruma sokar. Öyle ki, gün gelir yakacak bulmakta bile zorlanırlar. Soğuk havalarda ısınabilmek için üzerleri-

İLK ALINAN TEZGÂHLARDAN BİRİ

ne halıyı çektikleri günler olur. Çatalay ailesi tam bir dibe vuruş yaşar. Hem aile hem de Şafak Makina'nın geçirdiği bu zorlu süreç, otomotiv yan sanayisine parça üretiminin başlamasıyla son bulur.

OTOSAN'LA YÜKSELİŞE GEÇTİLER

1970'lerin başına kadar düşe kalka ilerleyen Şafak Makina, Otosan'a iş yapmaya başlayınca yükselişe geçer. Otosan'a somun, cıvata ve rakor üretmeye başlayan firmanın imalat hattı talebe yetişmeyince, yeni makineler alınır. Bir süre sonra küçük atölye de yetmez olur. Daha büyük bir yere geçmeleri gerektiğinin farkında olan Ali Fethi Çatalay, Ümraniye'den arsa alır ve buraya yaptığı yığma binaya taşınır. 150 metrekarelik atölyenin üst katı da Çatalay ailesinin yeni evi olur. Çocuklar bir yandan okula giderken, diğer yandan alt katta bulunan atölyede yetişmeye başlarlar. 1978 yılında Ali Fethi Çatalay geçirdiği kalp krizi sonucu hayata veda eder. Bu tarihten itibaren Şafak Makina'nın kaptanlığına en büyük oğlu Dündar Çatalay geçer.

TEZGAHI SESİNDEN TANIYOR

Küçük yaştan itibaren makine tozu yutan Dündar Çatalay, çok iyi bir torna ustası ve mekanikçi olmuştur. Öyle ki, sadece sesini dinleyerek bir makinenin durumunu anlayabilir. Bu özellikleri, şirketi başarılı şekilde yönetmesinde çok faydalı olur. Bir süre sonra Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezunu Serdar ile teknik eğitim almış olan Erdal Çatalay'ın da firmada çalışmaya başlamasıyla işler iyice yoluna girer. İşletme mezunu Serdar Çatalay finansmanı ve parayı yönetirken, makine ve üretim kısmını Dündar ve Erdal Çatalay üstlenir. Zor günlerden geçmiş ve sürekli mücadele içinde olmuş üç kardeşin uyumlu çabaları Şafak Makina'nın yükselişini hızlandırır.

DUVAR YIKILDI, ŞAFAK MAKİNA DÜNYAYA AÇILDI

1989 yılına gelindiğinde Şafak Makine üretim hattını Dudullu'daki İMES Sanayi Sitesi'ne taşır. 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılmasıyla, Şafak Makina da yurt dışına açılarak yeni bir döneme "Merhaba!" der. Han-

nover'deki makine fuarına katılan Çatalay kardeşler, yeni firmalarla tanışırken dünyada sektörle ilgili gelişmeleri de öğrenme fırsatı bulur. 1990 yılında Tayvan'da düzenlenen fuara katılma kararı ise firmanın dönüm noktalarından biri olur. Tayvan'lı sanayi devi Jinn-Fa ile distribütörlük anlaşması imzalayan Şafak Makina, CNC torna makinelerini Türkiye'ye getiren ilk firmalardan biri olur.

2001 KRİZİNE BORÇLU YAKALANDILAR

1989-1998 arasında Dudullu'daki yerlerinde üretim ve satış devam eder. Ancak firmanın yurt dışına açılması, üretimin artması ve alınan distribütörlüklerle yeni ve daha büyük bir fabrika ihtiyacı doğar. 1996 yılında yapımına başlanan fabrika, 1998 yılında tamamlanır. Şafak Makina, alınan yeni ve son teknoloji makinelerle birlikte, şimdiki yerleri olan 10 bin 500 metrekare kapalı alana sahip fabrikaya taşınır. Şafak Makina'nın hızla büyüdüğü bu dönem, 17 Ağustos 1999 gecesi saat 03.02'de tüm Türkiye'yi sarsan depremle son bulur.

Deprem sonrasında işlerin durma noktasına yaklaşması, yeni fabrika için yüklü miktarda borca giren şirketi zor durumda bırakır. Fakat asıl darbe, 19 Şubat 2001'deki MGK toplantısında Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'in, Başbakan Bülent Ecevit'e anayasa kitapçığı fırlatmasıyla gelir. Türkiye, tarihindeki en büyük ekonomik krizlerinden birini yaşarken Şafak Makina da bundan payını alır...

ŞAFAK'IN GÜNÜ AYDINLANIYOR

Farklı bankalara yüklü miktarda kredi borcu olan Şafak Makina zorlu günler geçirmektedir. Alacaklı bankalar ve haciz memurları fabrikanın kapısına dayanır. Borçlarını ödeyeceklerini söyleseler de bir şey değişmez. İplerin iyice gerildiği bu dönemde, İş Bankası yardımlarına koşar ve borçları taksitlendirerek Şafak Makina'ya rahat bir nefes aldırır.

O günlerin üç kardeşi de çok yıprattığını belirten Serhan Çatalay, "Yoruldular, hastalandılar ama pes etmediler. Çok çalıştılar ve Şafak Makina'yı kurtardılar." diyor. Yaşanan bu büyük krizin ardından tekrar işe sarılır Şafak Makina; Otosan, Isuzu ve Otokar gibi büyük isimlere yan sanayi otomotiv parçası üretimine devam eder. Aynı zamanda yurt dışı bağlantılarını da artıran firma, 2002'de yan sanayi parça üretiminde dünya devi Amerikalı Eaton ile büyük bir anlaşma yapar. Şafak

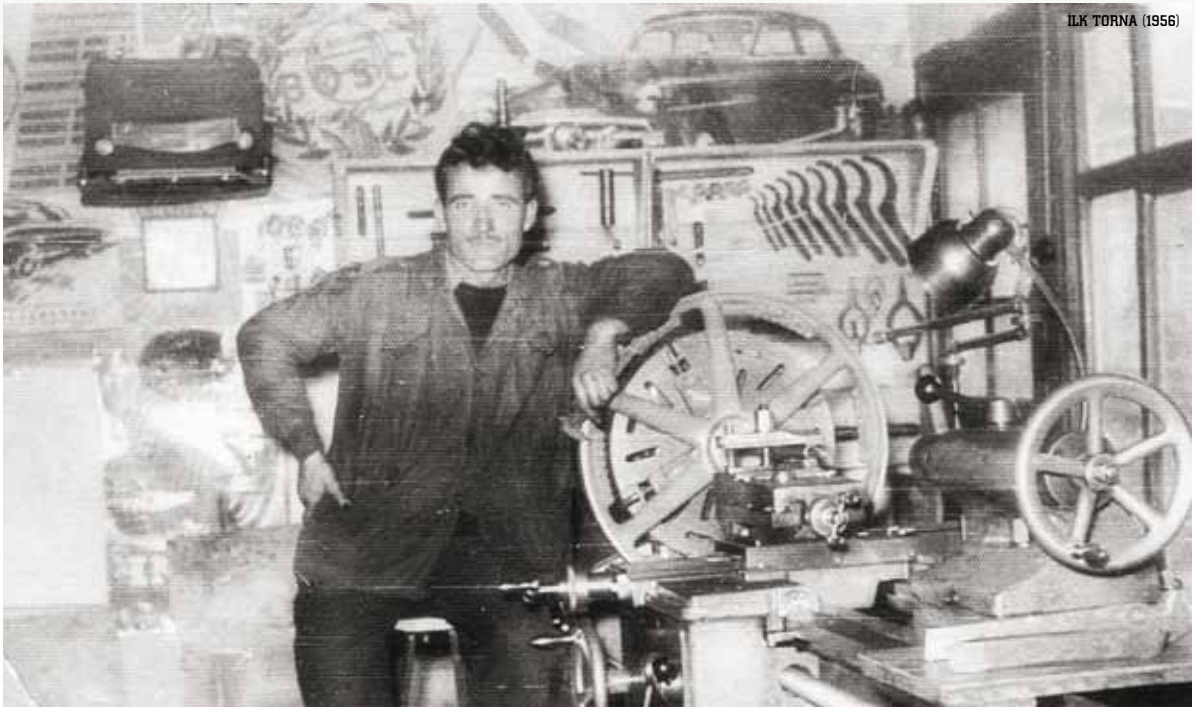
Makina'nın üzerindeki kara bulutlar bu anlaşma ile dağılır. Krizden fazlaca nasiplerini aldıkları bir dönemde yanlarında olan kurumlara çok şey borçlu olduklarını belirten Serhan Çatalay, "Bu yüzden babalarımız ahde vefa gösteriyorlar. Bazı alışkanlıklar bizde aile geleneği gibidir." diyor.

BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

İki yıllık zorlu dönemin ardından firma 2003'te tekrar yükselişe geçer. Borçlar kapatılır ve bir bölümü boş olan üretim hattı tamamen dolar. Bu arada üçüncü jenerasyon da işin içine girmeye başlar. Aile şirketi olan Şafak Makina aynı zamanda profesyonel yöneticilerle çalışmaktan da vazgeçmez. Bugün özellikle ticari büyük araçlara komple motor grupları, emniyet ekipmanları, CNC torna ve boru bükme makineleri üreten Şafak Makina; İngiltere, ABD, Almanya, Çin ve Fransa gibi sanayi devi ülkelere ihracat yapıyor. Ford tarafından verilen Q1 (kalite 1) belgesine sahip şirket, 300 personeliyle 1000'in üzerinde değişik parça üretiyor. Geçen yılki cirosu 35 milyonu bulan Şafak Makina'nın müşterileri arasında Ford, Isuzu, Eaton, Bosch, Uzel, Temsa ve Peugeot-Karsan, MAN gibi dünya çapında firmalar var. Yeni bir alan olarak denta tezgah üretimine başladıklarını belirten Serhan Çatalay, "Beş eksenli olan bu makine, tarayıcısı sayesinde ağza tam oturan ve insanın orijinal dişi gibi sonuçlar ortaya koyacak nitelikte işleme yapabiliyor." diye belirtiyor. Samandıra'daki tesise de sığamayan Şafak Makina, Düzce'de yapılan 24 bin metrekarelik yeni yerine geçmek için gün sayıyor.

DURMADAN ÇALIŞTI DURMAZLAR'I UZAYA TAŞIDI

57 YIL



İLK TORNA (1956)

RODOP DAĞLARI'NIN YEMYEŞİL ÇAM ORMANLARIYLA ÖRTÜLÜ YAMAÇLARINDA BULUNAN IŞIKLAR KÖYÜ'NDE RENÇPERLİK YAPAN HÜSEYİN BEY İLE AYŞE HANIM'IN İLK ÇOCUKLARI ALİ, 1935'TE DÜNYAYA GELİR. KÜÇÜK ALİ, KÖYÜNÜN BAĞLI OLDUĞU HOTAŞLI KASABASI'NDA BULUNAN DERME ÇATMA BİR BİNADA OKULA BAŞLAR. SINIF ARKADAŞI SABRİ YILMAZ'IN İFADESİYLE, "CESUR VE BİLDİĞİNDEN ŞAŞMAYAN" ALİ'NİN BAŞARILI BİR İŞ ADAMI OLACAĞI O ZAMANDAN BELLİDİR. ANNE BABASI TOPRAKLA UĞRAŞAN ALİ'Yİ, DAHA SONRA ÖMRÜNÜ ADAYACAĞI DEMİR İŞİYLE TANIŞTIRAN İSE DEMİRCİLİK YAPAN DEDESİ OLUR.

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Balkanlar, Türkler için yaşanmaz olmuş. Türkçe ve din dersleri kaldırılmış, asimilasyon çalışmaları hızlanmıştı. Türk evlerinin ve dükkanlarının yağmalanması ise sıradan bir hal almıştı. 1950 yılında yağmalanıp yakılan dükkanlardan biri de Hüseyin Durmaz'ın dükkanıdır. Bu saldırıdan canını zor kurtaran Hüseyin Durmaz, 60 kilometre yürüyerek ancak köyüne dönebilir. Bu olay bardağı taşıran son damla olur ve aileyi toplayan büyükbaba Türkiye'ye göç etme kararı verir.

KEDİNİN HAKKINI BİLE GÖZETİR

Kurban bayramı sabahı, taşıyabilecekleri kadar eşya alan Durmaz ailesi; tarlalarını, evlerini hatta son yemeklerini yedikleri sofrayı arkalarında bırakarak yola çıkar. Kırcaali'den trene binen aile, zorlu bir yolculuktan sonra ellerinde Türkiye'deki akrabalarından gelen istek belgeleriyle Haydarpaşa Garı'nda iner. Göçmen barınağı muhacirhanede bir hafta kalan aile daha sonra Marakas Vapuru'yla Mudanya'ya geçer. Bursa'da yaşayan halaları tarafından karşılanan Durmaz ailesi, böylece hayata yeniden tutunacakları topraklara adım atmış olur.

Durmaz ailesi için Bursa'da yeni bir hayat mücadelesi başlar. Bulgaristan'dan kaçarken, valizin tahtaları arasına sakladıkları tüm birikimlerini ev almak için harcarlar. Ev sahibinin giderken "Ona iyi bakın" diye bıraktığı kedi de ailenin yeni ferdi olur. Durmaz ailesi, daha ucuza geldiği için evde yaptıkları ekmeği yerken, kediye alışkın olduğu çarşı ekmeği alınır. Bir gün, çarşı ekmeği yemek isteyen küçük kardeşler, ağabeyleri evde yokken kediye alınan ekmeği kendileri yer ve kediye de ev ekmeği verirler. Ali Durmaz eve döndüğünde durumu fark eder. Yeri geldiğinde bir kedinin hakkını, ailesine karşı koruyacak kadar adil olan Ali Durmaz kardeşlerine çok kızar. Çarşıya giden Ali Durmaz kedi için ekmek alıp geri döner.

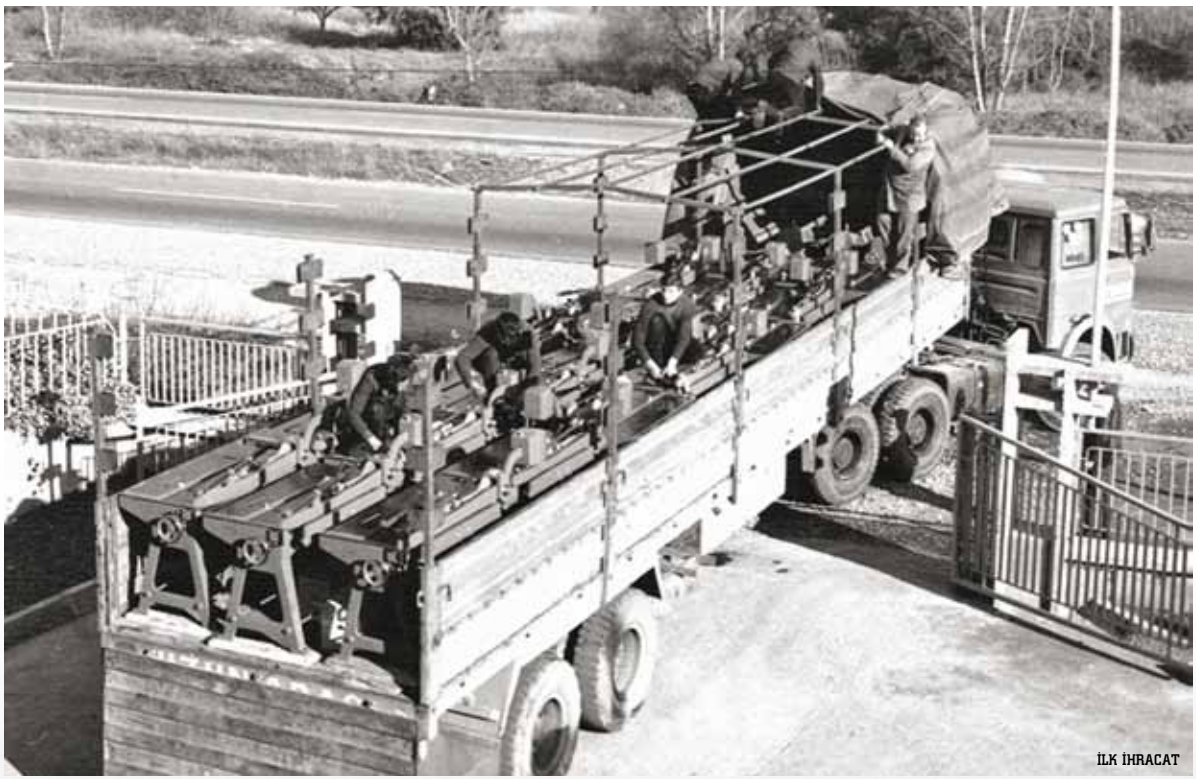
LAKABI "ALMAN ALİ" OLUR

Çevresinde çalışkanlığı ile tanına Ali Durmaz'ın ilk iş yeri, Behçet Kurşun'un Bakırcılar Çarşısı'ndaki tornacı dükkanıydı. Burada haftalık yedi lira alan Ali Durmaz daha sonra haftalık sekiz lira alacağı Kayhan Çarşısı'ndaki Rahmi Balkırlar'ın atölyesine geçer. Bir gün atölyenin kalfası Ramazan Sarpdere'nin, "Dur durak bilmeden çalışıyorsun. Alman mısın sen Ali?" demesi üzerine Ali Durmaz'ın lakabı "Alman Ali" olur.

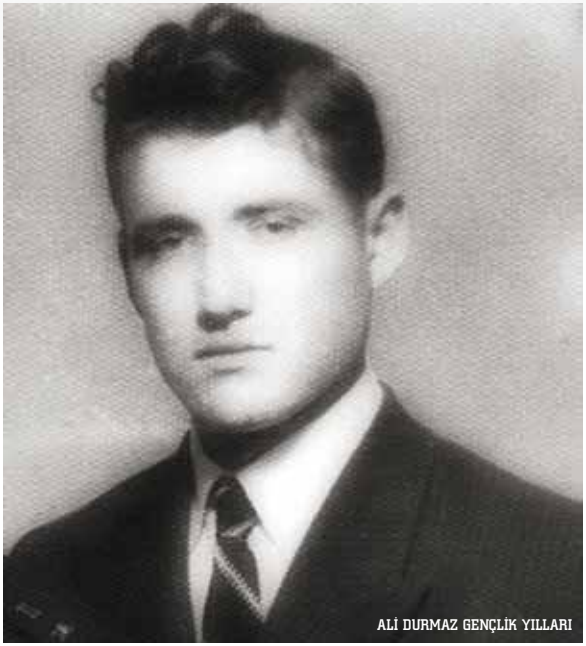
Gün içinde tornacıda çalışan Ali, akşam evde dokuma tezgahları için "piron" denilen parçayı üretir, sabahın kör karanlığında tarlaya tütün kırmaya gider ve hafta sonları dağdan odun toplayıp satar. Bu kadar çalışmanın yanında kendine de vakit ayırmayı ihmal etmez. En büyük zevki ise kendisi gibi motosiklet meraklısı marangoz arkadaşı Melih Özbalcı ile motorlarına atlayıp deniz kenarına gitmek ve ıhlamur ağacı altında oturup motosiklet sohbeti yapmaktır.

ORTAĞIYLA İLK DÜKKÂNINI AÇAR

Kendisine Alman lakabını takan Ramazan Sarpdere, bir gün Ali Durmaz'a kendi dükkanlarını açmayı teklif eder. Ali Durmaz fazla düşünmeden teklifi kabul eder ve iki ortak 1955'te Okçular Çarşısı'nda küçük bir dükkan açarlar. Gaz ocağının ışığı altında, bir testere bir çekiç ile fitilli gaz ocakları tamir etmeye başlayan ikili; gündüzleri başka atölyede geceleri kendi tezgahla-



İLK İHRACAT


ALİ DURMAZ GENÇLİK YILLARI

rında çalışırlar. İşleri iyi giden ortaklar, bir süre sonra Çancılar Çarşısı'nda başka bir dükkana geçer. Bir süre sonra Ramazan Sarpdere ani bir kararla ortaklıktan ayrılarak İstanbul'a gider ve Ali Durmaz 12 bin lira borçlanarak ortağının payını da alır.

KÜLLERİNDEN DOĞDU

Tam bu sırada çarşıda çıkan yangın her şeyi kül eder. Sabah işe geldiğinde her şeyi yanmış halde bulan Ali Durmaz'ın kaybetmediği tek şey ise umududur. Bu büyük yıkımın ardından Durmazlar Makina'ya can veren gelişme ise İstanbul'dan 36 bin liraya sipariş edilen yeni torna tezgahının şans eseri yangından bir gün sonra gelmesi olur. Yangından şans eseri kurtulan bu yeni tezgah ile tekel binasının karşısında bir dükkan tutar Ali Durmaz. Burada tekstil sanayi için çözgü makineleri üretmeye başlar ve kelimenin tam anlamıyla küllerinden doğar Durmazlar Makina. Babasının "Aman evladım bir evimiz var onu da sattırma." dediği Ali çok çalışır ve Durmazlar Makina'yı bu güne getirir. Ali Durmaz bu yaşadıklarından sonra çocuklarına her zaman tedbirli olmayı öğütler.

KEMERİYLE ÖLÇÜ ALIP MAKAS ÜRETTİ

27 Mayıs 1960 darbesi, çözgü makineleri yaparak işlerini yoluna koyan Ali Durmaz'ı da vurur. Siyasi istikrarsızlıklar ülkeyi ekonomik krize sürüklemiş, birçok esnaf kapıya kilit vurmuş ya da dükkanının önünde umutsuzca beklemektedir. Bu zor dönemde gelen dört adet saç kesme makinesi siparişi Ali Durmaz'ın kaderini değiştirir. Türkiye'de üretilmeyen kollu makası nasıl yapacağını düşünen Durmaz, yurt dışından gelmiş bir makineden örnek alır. Çok zor şartlarda sabır ve bilek gücüyle kollu makas üretmeyi başarır. Ali Durmaz daha sonra bir röportajında dönemin şartlarını anlatmak için "Pantolonumun kemeriyle ölçü alıyordum. Ulaşım olmadığı için makasın ayaklarını sırtımda taşıyordum." diyecektir. Ali Durmaz'ın göz bebeği haline gelecek makineler Durmazlar Makina'nın geleceğini de şekillendirir. Yıllar sonra ilk ürettiği kollu makaslardan birini bulan Ali Durmaz, yerine yenisini vererek aldığı makineyi yeni fabrikasında sergilemeye başlar.

ÜÇ AYDA EVLENİR

Genç yaşta iş hayatına atılan Ali Durmaz anne babası-

İLK KOLLU MAKAS

ALİ DURMAZ VE İŞ ARKADAŞLARI

nın yardımcısı, kardeşlerinin koruyucusu olur. Ancak annesine göre evin tek oğlu olan Ali'nin yuva kurma vakti gelmiştir. 1956'da Malatya'da vatani görevini bitirip döndükten sonra tekrar iş hayatına atılan Ali Durmaz'a kız bulma görevi de kardeşlerine düşer. Bir arkadaşları vasıtasıyla Gazcılar Mahallesi'nin en güzel kızlarından Saibe Hanım ile tanışan Ali Durmaz, üç ay içinde evlenir. 47 yıl sürecek olan bu hayat arkadaşlığı

ALİ DURMAZ 1965

Hüseyin, Fatma ve Sinan'ın dünyaya gelmesiyle taçlanır. Gençlik yıllarında eşini fazla göremediği için üzülmesine rağmen her zaman eşine destek olan Saibe Hanım yıllar sonra "Onun her şeyinin çalışmak olduğunu anladım." diyecektir.

"BU GECE OTEL MÜŞTERİLERE KAPALIDIR!"

Yıllar akıp giderken eski atölyesi bile "Alman Ali"nin çalışkanlığı karşısında yetersiz kalır. Kayhan Çarşısı'nın alt caddesindeki Saman Pazarı'nda altı atölye üstü ev olan bir yer bulan Ali Durmaz, sahibinin 99 bin lira istediği dükkanı, "Böyle fiyat mı olur. Ya 95 bin lira iste ya da ben 100 bin lira vereyim" diyerek yüz bin liraya alır. O zamanlar ilkokul üçüncü sınıfa giden Fatma Durmaz da, yoğun bir iş temposuna sahip olan babasını görememekten şikayetçidir. Hatta bir akşam evin kapısına "Bu gece otel müşterilere kapalıdır!" yazısını asıp kapıyı kilitleyerek tepkisini gösterir. Sabah kızını sadece gülerek karşılayan Ali Durmaz, bu yazıyı yıllarca yanında taşıyıp çevresindekilere gösterecektir. Fatma da sert görüntüsünün altında babasının aslında ne kadar yumuşak ve kendileriyle ilgili biri olduğunu anlayacaktır.

İLK OTOMOBİLİ İLE TÜRKİYE'YE VE DÜNYAYA AÇILIR

Bir motosiklet meraklısı da olsa, otomobil Ali Durmaz'ın işleri için daha kullanışlıdır. 1962'de Almanya'da çalışan bir arkadaşının hakkı ile (işçi permisi) aldığı sarı renkli Opel onun Türkiye'ye ve Avrupa'ya açılışının ilk adımı olur. Ali Durmaz'ın deyişiyle "Gezen kurt, yatan tilkiden iyidir!" ve hep bu düstura uyar. Otomobiline atlar, yollara düşer; hem dünyayı keşfeder, hem de yeni pazarlar ve olanaklar arar. Bir keresinde Almanya'da bir makine satıcısını gezerken, fabrikanın önünü neden asfalt değil de parke taş ile kapladığını sorar. Alman satıcı, "Asfalt yaparsam devletten teşvik alırım ama parke taş ile ülkenin alt yapısına destek oluyorum ayrıca yüzde 3 az vergi ödüyorum." cevabını verir. Bunun üzerine Ali Durmaz gezilerinin çoğunda yanında olan kader arkadaşı Melih Özbalcı'ya birlikte bu taştan üretme teklifinde bulunur. Arkadaşlıkla işi karıştırmamak isteyen Melih Özbalcı "Biz ortak olursak arkadaşlığımız bitebilir." diyerek Ali Durmaz'ın teklifini geri çevirir. Arkadaşlıklarının 50 yıldan fazla sürdüğünü belirten Melih Özbalcı "Ama o taşı yapamamak hep içinde ukde kaldı." der.

NASA'nın uzay mekiğine Durmazlar Makine imzası

Bursalı Durmazlar Makine, ABD'nin uzay çalışmalarından sorumlu kurumu NASA'ya uzay mekiklerinin gövdesini işleyen makine üretiyor. İlk teslimat önümüzdeki günlerde yapılacak.

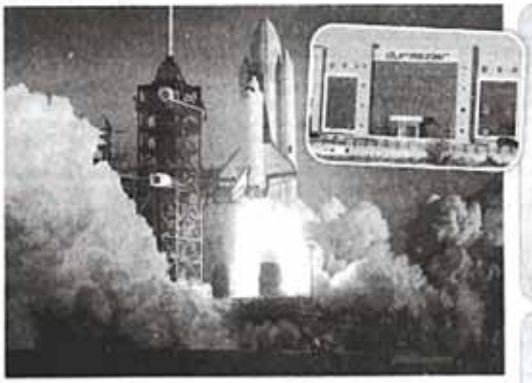
▶ Evren ÖZTÜRK

DURMAZLAR Makine, Amerikan Havacılık ve Uzay Dairesi (NASA) için makine üretiyor. Firmanın Genel Müdürü Ahmet Civan, "Uzay mekiklerinin gövdesini işleyen bir makina oluyor. Makinemizi yıl sonu itibarıyla NASA'ya göndermiş olacağız" dedi.

Almira Otel'de gerçekleştirilen 'Yalın Zirve'nin ilk gününde konuşan Ahmet Civan, Durmazlar Makine'nin 1956 yılında kurulan köklü bir firma olduğunu söyledi. Firmanın ana üretim konusunun saç işleme makineleri ve proses çözümleri olduğunu ifade eden Civan, üretimin yüzde 80'ini tüm dünyada 100'ün üzerindeki ülkeye 70'ten fazla bayi aracılığıyla satan bir kuruluş olduklarını kaydetti.

İlklere imza attık

Durmazlar Makine'nin Türkiye'de ilkleri başaran şirketlerden biri olduğunu belirten Civan, şöyle devam etti: "Makine sektöründe ilk ihracatı yapan, ilk C belgesini alan, ilk 9001 belgesini alan firma gibi üstün vasıfları var. Türkiye'de ilk CNC tezgâh üretimini de Durmazlar Makine yapmıştır. Firma olarak birçok sosyal sorumluluk projelerimiz var. Ürettiğimiz ürün grupları bütün sektörlere hizmet etmektedir."



Yıl sonunda göndermiş olacağız

■ Konuşmasını 'Şu an çok önemli bir projeden bahsetmek istiyorum' ifadeleriyle sürdüren Durmazlar Makine Genel Müdürü Civan, "ABD NASA'ya bir makine yapıyoruz. Uzay mekiklerinin gövdesini, ana saclarını işleyen bir makine oluyor. Bir aksilik olmazsa 15-20 Aralık gibi denetime gelecekler. Makinemizi yıl sonu itibarıyla da NASA'ya göndermiş olacağız" dedi.

Yalın düşünce her sektörde uygulanıyor

■ Yalın Enstitü Derneği Başkanı Yalçın İpbüken, Yalın Zirve'deki konuşmasında, 2002 yılından bugüne 150 firmayla çalıştıklarını vurguladı. Söz konusu firmalardan 108'inin ISO 500 listesinde yer aldığına dikkati çeken İpbüken, "Artık yalın düşüncenin ve üretimin benen hemen tüm sektörlerde ve tüm kuruluşlarda uygulandığını görüyoruz" dedi.

Hız artık çok önemli

■ Dünyada artık yalnız kaliteli üretim yapmanın yeterli olmadığını ifade eden Yalçın İpbüken, şunları kaydetti: "Her şey hızlı olmak zorunda. İlk seferde doğru kaliteyi yakalamamız lazım. Maliyet ve stok yönetimini her zamankinden daha iyi yapar hale gelmemiz gerekiyor. Küçük partilerde üretim yapmayı ve kârlı olmayı bilmemiz lazım. Çalışanlarımıza da farklı gözle bakmamız gerekiyor."

KALİTE VE TİTİZLİKTEN ÖDÜN VERMEZDİ

İşteki titizlik ve kalite Ali Durmaz'ın iki temel prensibidir. İnsanların enerjilerini gereksiz şeylere harcamasından da nefret eder. Kalite anlayışı sadece üretilen malzemeyle ilgili değil bütün hayatı kapsar onun için. Giyim kuşamdan, yenilen yemeğe kadar her şey bu kalite anlayışının içinde olmalıdır. Ali Durmaz, "Traş olmayan insan kendine özen göstermeyen insandır, kendine özen göstermeyen işine de özen göstermez." der ve çevresindeki herkesten de bu özeni bekler. İşe traşsız gelen çalışanına traş parasını verir ve berbere göndererek güne traşlı başlamasını sağlar. Bir seferinde iş arkadaşları, fiyatı düşürmek için makinelerin boyanmasından önce çok emek isteyen macunlama işlemini kaldırır. Makineleri gördüğünde Ali Durmaz'ın çok üzüldüğünü ifade eden iş arkadaşı Ahmet Civan, "Bana 'Bu makineyi sen alır mısın?' diye sordu. Fiyatı düşürdüğümüzü anlatmaya çalışırken, 'Bir daha macunlamadan boya atılmasını gündeme bile getirmeyin' diyerek konuyu kapattı" diye anlatır.

İLK FABRİKASIYLA DÜNYAYA AÇILDI

Üretimin artmasıyla birlikte Ali Durmaz'ın 1974'te Yalova yolu üzerinde aldığı 6 bin metrekarelik alanda ilk fabrikanın imarı başlar. Bundan sonra Durmazların üretim hızı ve çeşitliliği de artar. Amacına ulaştıracak emeği harcamaktan kaçınmayan Ali Durmaz, üretimde kullanılan takım tezgahları yetmeyince yenileme kararı alır. Bunun için yanında bir tercümanla Almanya'ya gider. Orada ikinci el makineleri aldığı Klaus Gödicke ile de iş ortaklığı ve arkadaşlığı böylece başlar. Türkiye'ye gelip Durmaz'ın fabrikasını ziyaret eden Gödicke, Ali Durmaz'dan kendisine de makine yapmasını ister. Örnek olarak gönderilen iki makinenin ardından bir tır dolusu daha kesme makinesi siparişi gelir. Durmazlar makine böylelikle 1976 yılında 24 bin marklık ilk ihracatını yapar. Ali Durmaz'ın samimiyetinden ve çalışkanlığından etkilendiğini söyleyen Gödicke "Küçük mekanik atölyesinden bu günlere ulaşması onun dürüstlüğünün ve azminin soncudur." diyecektir. Tica-

DURMAZLAR 50. YIL KUTLAMALAR, BAYİLER

retle başlayan ilişkileri ilerleyen yıllarda iyi bir arkadaşlığa dönüşür.

Ali Durmaz'ın ticarette kazandığı özelliklerinden biri de budur. İnsanlarla sadece başarılı iş ilişkileri değil arkadaşlık ilişkileri de kurar. Lisan olarak yeterli olmasa bile vücut dili ve mimikleriyle herkesle anlaşabilir. Teknolojiyi yakından takip eden Durmazlar ilk nümerik ve bilgisayar kontrollü makine üreticilerinden biri olur. Özellikle 1984'de Hannover'da katıldığı fuarda Durmazlar ismi dünyada daha tanınır hale gelir.

"İŞ, SAHİBİNİ İSTER!"

Çalışma aşkı ve demir sevdası Ali Durmaz'ın hayatının merkezi olur. Sokakta herkesin ayağıyla kenara ittiği demir parçalarını alır ve bununla ne yapabilirim diye düşünür. Demir onun için ekmek gibi, elmas gibi değerlidir. Demiri bir çiçek gibi okşayan Ali Durmaz, çalışanlarına da bunu önerir. Her zaman fabrikaya ilk gelenlerden olur. Getirilen malların başında durur ve üretimi denetler. Her tarafı camdan olan odası fabrikanın girişindedir ve böylece işini sürekli kontrol altında tutar. Çünkü Ali Durmaz'a göre "İş sahibini ister!". Fabrika dışına çıksa bile odasının ışıklarını açık bırakır. Çünkü çalışanlarının, kendisinin orada bulunduğunu hissetmesini ister. Ayrıca iş sahibinin, kendi işiyle ilgili tüm gelişmeleri bilmesi gerektiğine inandığı için sürekli araştırır, okur ve kendini geliştirir. Yoğun iş dönemlerinde fabrikadaki sobaların üzerinde, personel için kendi elleriyle yemek bile yapar.

DURMA MARKASI DÜNYA İLE REKABET EDİYOR

Kollu makas üretiminden başlayıp, motorlu makas, hidrolik abkant makas, CNC hidrolik abkant pres gibi yeni ürünlerle Durmazlar ismini dünyaya yayan Ali Durmaz, her zaman müşterilerinin taleplerini dikkate alır. Yabancılar; üzerinde küçük bir fabrika bacası, bir dişli ve çarkı iten adam ambleminin yanındaki Durmazlar yazısını telaffuz etmekte oldukça zorlanır. Böylece 2000 yılında "Durma" markası doğar. Durmazlar da bundan sonra Durma markasıyla satışa başlar ve bu-

nun çok yararını görür. Yunan ordusuna bile Durmazların makineleri satılır. Makineleri Alman etiketiyle alan Yunanlılar, servise gidildiğinde Türk üretimi olduğunu anlarlar fakat bu iş ilişkilerinde bir şey değiştirmez. Hatta Türkiye'ye gelen ana dağıtıcı, üretim tesislerini gezdiğinde Türkiye'de böyle tesisler olabileceğini düşünmediklerini söyler.

TAKIM OYUNCUSU

Politikadan her zaman uzak durmasına karşı Ali Durmaz çok sosyal bir insandır. Bursa Çimento, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Bursaspor, Çemtaş, Uludağ Üniversitesi Teknoloji Vakfı, Jandarma Derneği gibi birçok sivil toplum kuruluşunda görev alır. Bursaspor Yönetim Kurulu Üyeliği yaptığı dönemde kulüp başkanı Erdoğan Bilenser Ali Durmaz'ı "iyi bir takım oyuncusu" olarak tanımlar. Ali Durmaz her zaman ülkesine ve çevresine katma değer kazandırmaya çalışır. Çevresinde zor duruma düşen arkadaşlarının yardımına koşar, maddi ve manevi destek sağlar.

HEDEFİ DÜNYA DEVİ OLMAKTI

Ali Durmaz her zaman en iyiyi ister ve hedefleri hep büyüktür. Dünyanın en büyük makine üretim fabrikasını yapmak ister. Önceleri 20 bin metrekare olarak planladığı yeni üretim tesisini 50 bin metre kareye çıkarır. 1997'de İzmir Başköy yolunda inşaatına başlanan toplan 14 bin metrekare kapalı alana sahip tesis, hayalindeki tesis değildir. Bu hayaline, bir yıl sonra yapımına başlanan Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde, dünyanın alanındaki en büyüğü, 55 bin metrekarelik fabrikayla ulaşır. Anayasa kitapçığı kriziyle ekonominin neredeyse durma noktasına geldiği 2002 yılında, dönemin ekonomi bakanı Kemal Derviş'le birlikte "hayalinin" açılışını yapar.

"ALMAN ALİ" KALBİNE YENİK DÜŞTÜ

22 Mart 1998 günü Ali Durmaz İlköğretim Okulu'nun açılışında kalbi yorgunluğunu belli eder. By-pass ameliyatı için Clevelend Clinic'e yatar, fakat Türkiye'deki doktoru Prof. Dr. Ethem Kumbay gelene kadar ameliyatı kabul etmez. Ameliyat sonrası yurda dönen Ali Durmaz, yine eski temposuyla işin başına döner. Durmaz'ı, "Sağlığına dikkat eden bir hasta değildi." diye anlatan Kumbay, "Kısa sürede ağabey-kardeş gibi olmuştuk ama uyarılarımıza fazla kulak asmıyordu. Hasta olmayı kendine yediremiyordu. Çalışanlarının sağlığına daha fazla önem veriyordu." diyor. "Alman Ali", 1999'da Uzakdoğu gezisinde geçirdiği kalp krizini de atlatır ama uyarıları yine çok dikkate almaz. Hedeflediği hemen her noktaya ulaşan Ali Durmaz, 6 Kasım 2004'te kalbine yenik düşer.

BABALARININ İZİNDEN GİDİYORLAR

Ali Durmaz'ın vefatının ardından çocukları Hüseyin Durmaz, Fatma Durmaz Yılbirlik ve Sinan Durmaz aynı sorumlulukla görevi devralır. Durmazlar Makina büyümesine hız kesmeden devam eder. Firma bugün üç ayrı tesis ve toplam 100 bin metrekare kapalı alanda, 800 çalışanı ve yıllık 6 bin makine üretimiyle dünyanın en büyük sac işleme makineleri üreticilerinden biri konumunda bulunuyor. 82 ülkede 50 binin üzerinde Durmazlar makinesi; inşaat, aydınlatma ve enerji, elektrik ve elektronik, otomotiv, beyaz eşya, savunma, ısıtma ve soğutma ile gemicilik gibi sektörlerde hizmet veriyor. NASA'nın uzaya gönderdiği roketlerin yakıt depolarının üretiminde bile Durmazlar makineleri çalışıyor. Üretiminin yüzde 80'ini ihraç eden firma 2012 yılında yaklaşık 200 milyon dolar ciro yaptı. Firma 2009 yılında T.B.M.M. tarafından onur ödülüne layık görüldü. Türkiye makine sektörünün ilk Ar-Ge Merkezi ve Uludağ Üniversitesi Ali Durmaz Makine Mühendisliği Fakültesi, 2010 yılında Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıldı.

İlk yerli üretim tramvay "İpek Böceği" ile gündeme gelen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz geleceğe emin adımlarla yürüdüklerini belirterek, "Babamızın prensipleri doğrultusunda Türkiye'ye ve dünyaya katkı sağlamaya devam edeceğiz." diyor.

ALİ DURMAZ HEYKELİ

KAYM

TESTEREDEN KAĞIT KESME MAKİNELERİNE

56 YIL

BÜYÜKKAYNAK AİLESİ KONYA'NIN ESKİ AİLELERİNDENDİR. AİLESİNİN GEÇİMİNİ AYAKKABI TAMİRCİLİĞİ İLE SAĞLAYAN AHMET BÜYÜKKAYNAK MADDİ ZORLUKLAR NEDENİYLE NAİL, MEHMET VE SÜLEYMAN ADLI ÜÇ OĞLUNU KÜÇÜK YAŞLARDA ÇIRAK OLMALARI İÇİN SANAYİYE GÖNDERİR...

BULGUR TEKKESİNDEKİ İLK DÜKKAN 1959

Meslek lisesi mezunu olan Nail Büyükkaynak sanayide bir atölyede çalışırken, kardeşleri Mehmet ve Süleyman Büyükkaynak kendilerine küçük bir dükkân açar ve orada çalışmaya başlarlar. Nail Büyükkaynak çalıştığı dükkânın tüm işlerini sırtlanmış gece gündüz çalışırken bir gün ustası yeni makineler alınca, "Usta sen bunları aldın ama ben ne yapacağım, benim istikbalim ne olacak?" diye sorar. Ustası, "Senin istikbalinden bana ne!" deyince çok kırılır ve ustasına ayrılmak istediğini söyler. Ustası yapma, gitme dese de dinlemez ve kardeşleriyle birlikte kendi dükkânlarını açmaya karar verirler.

KENDİ TESTERELERİNİ KENDİLERİ YAPARLAR

Üç kardeş, o zamanlar Bulgur Tekkesi olarak bilinen, şimdi şehrin tam merkezindeki Aziziye Camii'nin orada 50 metrekarelik ilk tornacı dükkânlarını 1959 yılında açarlar. Dükkânı açarlar fakat çok ilkel bir tornadan başka hiçbir malzemeleri yoktur. Bir gün kullandıkları bir malzemenin kesilmesi gerekince ağabey Nail Büyükkaynak, kardeşi Mehmet'e parçayı

MERAM YOLUNDAKİ ATÖLYE 1980'LER

tanıdıkları bir ustaya kestirip gelmesini söyler. Mehmet Büyükkaynak malzemeyi götürür fakat götürdüğü usta para olmadan malzemeyi kesmeyeceğini söyleyince çok bozulur. Parçayı kestirmeden döner ve durumu ağabeyine söyler. Nail Büyükkaynak haksızlığa gelemeyen, eyvallah etmeyen biridir, "Malzemeyi buraya koy, bunu kesecek testereyi kendim yapacağım." der. Ve kafa kafaya vererek kendi testerelerini kendileri yaparlar. Bu ilk testereyi hatıra olarak uzun süre saklarlar. Daha sonra kayışlı kasnaklı bir torna alırlar. İmkânların çok kısıtlı olduğu bir dönemdir. Sanayi de herkes gittikten sonra uzun milleri caddeye çıkarır ve torna işlerini öyle yaparlar. Büyük yokluklar çektiklerini belirten Sami Büyükkaynak, "Birkaç makinede sadece bir motor bulunuyordu. Bir motorla hem torna, hem planyayı çalıştırırdık. O zorluklar içinde lastik kaplama makineleri ve marangoz makineleri gibi farklı makineler yaptık." diyor.

İKİ GECE UYUYAMAZLAR

Zamanla bulgur tekkesindeki dükkân küçük gelmeye başlayınca, Meram eski yol üzerinde şehir merkezinden uzak bir yerde 1000 metrekarelik bir yer alırlar. Buranın 150 metrekaresini kapatarak çalışmaya başlarlar. Yeni yere geçiş sürecinde kardeşlerden biri Bulgur Tekkesi'ndeki dükkânda, diğeri de Meram'da açılan atölyede çalışır. Yeni atölyeye geçtikleri dönemde İstanbul'dan yeni bir torna alırlar. İstanbul'dan gelen bu yeni torna makinesine çok sevinir iki kardeş, iki gece uyuyamazlar... Bir süre sonra Bulgur Tekkesi'ndeki dükkânı kapatır ve malzemeleri Meram'daki yeni atölyeye taşırlar. Meram yolu üzerindeki atölyenin evlerine çok uzak olduğunu söyleyen Sami Büyükkaynak, "Evimizle atölye arasında 10 kilometre kadar mesafe vardı. O yüzden bisikletle gidip gelirmiş babamlar ama bisikletlerinin freni bile yokmuş. Kış günlerinde yürüme gider gelirlermiş. Zamanla işleri büyütmüşler ve bir araba almışlar." diyor.

İLK KAĞIT KESME MAKİNESİ YAPILIR

Üç kardeş çalışmaya devam ederken, Türkiye'de kağıt kesme makinelerinde bir boşluk olduğunu görür ve kağıt kesme makinesi yapmaya karar verirler. 1968 yılında ilk kez motoru olmayan, tamamen kol gücüyle çalışan 57'ye 82 diye tabir edilen kâğıt kesme makinesini yaparlar. Yaptıkları bu ilk makine piyasada epey

SAMİ BÜYÜKKAYNAK

tutulur ve Türkiye'nin farklı illerinden siparişler almaya başlarlar. İşler açılınca bu kez aynı makinenin motorlusunu da yaparlar. Bir süre sonra makine için Konya dışından telefonlar gelmeye başlar fakat kendi telefonları yoktur ve komşularının telefonunu kullanmaktadırlar. 10 yıl önce yazıldıkları telefon henüz çıkmamıştır. Tam bu süreçte bir gün haber gelir, telefon çıktı diye. Telefonun gelmesine çok sevinen Mehmet Büyükkaynak, o gün kıbleye değil telefona doğru namaza durur yanlışlıkla. "Kıbleyi bile şaşırdım bu telefon yüzünden" der.

İŞLERİ ÇOCUKLARA BIRAKTILAR

Bu sırada çocuklar da yetişmeye başlamıştır. 1973 yılında ilkokulu bitiren Sami Büyükkaynak atölyede çırak olarak çalışmaya başlar. Sami işe başladığında amcaoğlu askerdedir. 1975'te amcaoğlu da askerden gelir ve beraber çalışmaya başlarlar. Fakat henüz söz sahibi değillerdir. Hatta yazıhaneye bile giremezler. İşi iyi öğrenmeleri için bütün tezgâhlarda çalıştırılırlar. 1980'lere bu şekilde gelirler. 1980 darbesinde sonra belirsiz bir dönem başlar ve firma bu yıllarda fazla bir gelişme gösteremez. Aynı modelleri yapmaya devam ederler. Bu durgun yıllarda Sami Büyükkaynak askere gider. Askerden döndüğünde ise artık Özallı yıllar başlamak üzeredir. Talepler ve teknolojiler gelişmeye başlar. 1990'lı yıllara yaklaşılırken önce amcası sonrada babası firmadan ayrılır ve işi çocuklarına bırakırlar.

AMCAOĞLU İLE YOLLARI AYRILIR

Teknoloji geliştikçe daha hassas makineler talep edilmeye başlanır. Bunun üzerine iki amcaoğlu programlı makineler yapmaya karar verirler ve bu makineleri yaparlar. Bu makine ile birlikte firma Tüyap'ta düzenlenen ikinci matbaa fuarına katılır. Bu fuar aynı zaman da firmanın katıldığı ilk fuardır. Yaptıkları makine çok ilgi görür ve firmanın üç yıllık imalatını kapatacak kadar sipariş alır. 1992 yılına gelindiğinde amcaoğlu devam etmek istemez ve ayrılır. Sami Büyükkaynak tek başına devam eder. Amcaoğlunun ayrılmasının ardından Sami Büyükkaynak makinelerini de yenilemek ister. Bu dönemde bir arkadaşından borverk tezgah alır. Borverk tezgahla birlikte bütün işleri değişir. İşler çok iyidir ve makine isteyenlere en az 3-4 ay sonraya sıra vermektedirler. Tam makinelerin tutulduğu bu dönemde 1994 yılında ekonomik kriz patlak verir. Yine de mali açıdan çok sıkıntı çekmez Sami Büyükkaynak, çünkü hammadde stokları yeterlidir. Nisan ayı itibariyle satışlar dursa da 25 kişilik ekibinden hiç kimseyi çıkarmaz. Bu dönemde otuzun üzerinde makine stok ederler.

KOSGEB'İN TEKLİFİ HER ŞEYİ DEĞİŞTİRİR

İşlerin adeta durduğu bu dönemde Kosgeb'ten gelen bir teklif firmanın bütün kaderini değiştirir. Kosgeb'te çalışan arkadaşları, Sami Büyükkaynak'a Suriye'de düzenlenecek olan fuara katılmasını söylerler. Bunun üzerine Şam'da düzenlenecek uluslar arası fuara katılmaya karar verir Sami Büyükkaynak. Babası, terör olayları nedeniyle Suriye'ye gitmesini istemese de, Kosgeb'teki arkadaşlarına söz verdiği için kararından vazgeçmez ve fuara katılır. Fuarda tanıştığı bir Suriyeli, makinelerini satmak istediğini söyler ve Sami Büyükkaynak da bu teklifi kabul eder. O güne kadar ihracat yapmamış olan firma, bu tarihten sonra yurt dışına makine satmaya başlar. Şam fuarı, Kaym Makine'nin katıldığı ilk uluslar arası fuardır ve bu fuarda elde ettikleri başarının ardından Mısır ve Irak fuarlarına da katılırlar. Katıldığı fuarlardan çok etkilenen Sami Büyükkaynak sürekli yeni projeler düşünür ve daha büyük makineler yapmak ister. Daha büyük makineler yapmaya başladığında başlarda kimse Avrupa ayarında makineler yapabileceğini düşünmez. Fakat o aldırmaz ve üretmeye devam eder.

"BİR ÜLKEDE MATBAA AZ İSE KİTAP DA, DEFTER DE, ÜRETİM DE AZDIR"

Kaym Makine 1999 yılında Büsan Özel Organize Sanayi Sitesi'ndeki yerine taşınır ve faaliyetlerine burada devam eder. 2004'te katıldığı bir fuardan sonra Yunanistan'a ve Portekiz'e makineler sattığını söyleyen Sami Büyükkaynak, "Oralarda sanayi olmadığını anladım. Çünkü matbaa bir ülke için kitap, defter, üretilen mallara ambalaj gibi birçok şey demektir. Bir ülkede matbaa azsa kitap da, defter de, üretim de azdır." diyor.

1500 Metrekarelik tesislerinde çalışmaya davam eden Kaym Makine, ayrıca ortak olduğu başka bir firma ile asansör makinelerinin şanzıman kısımlarını üretiyor. Bunun yanı sıra strafor, dilme ve kesme makineleri de üretiyor. Kaym Makine yakın zaman önce Türkiye'de şimdiye kadar yapılmamış bir kağıt kesme makinesi için Kosgeb'e başvurmuş. Başvurdukları bu yeni makinede asansör sistemi geliştirmişler ve bu makineyi de başarıyla üretmişler. Türkiye'nin birçok yerine matbaa makineleri sattıklarını ve sektörün kendilerini çok sevdiğini belirten Sami Büyükkaynak, "Matbaacılarla bir aile gibi olduk. Biz hiçbir zaman için rehavete kapılmadık, hep yenilikleri takip etmeye çalıştık. Yurt dışındaki gelişmeleri takip ettik ve Ar-Ge yatırım yaptık. Bugün iş yerimiz devam ediyorsa Ar-Ge'ye yatırım yaptığımız içindir." diyor.

SARIGÖZOĞLU

Uçakların İNİŞ TAKIMLARINDAKİ HURDA POMPALARI TOPLADI

56 YIL

İSMAİL SARIGÖZOĞLU 1931 YILINDA MANİSA'NIN KULA İLÇESİNDE DOĞAR. O YILLARDA KULA'DA DOKUMACILIK, DERİCİLİK VE AYAKKABICILIK YAYGIN MESLEKLERDİR. ÖZELLİKLE KULA MENSUCAT FABRİKASI, İSMAİL SARIGÖZOĞLU GİBİ PEK ÇOK KİŞİ İÇİN OKUL VAZİFESİ GÖRÜR. KULA MENSUCAT FABRİKASI'NIN İZMİR'E TAŞINMASIYLA BİRLİKTE BİRÇOK AİLE GİBİ SARIGÖZOĞLU AİLESİ DE İZMİR'E GÖÇ EDER...

Mensucat fabrikasında çalışma hayatına atılan İsmail Sarıgözoğlu daha sonra Sümerbank ve Turyağ gibi firmalara transfer olur. 1957 yılına gelindiğinde, İsmail Sarıgözoğlu artık kendi atölyesini açmaya karar verir. Eşinin hamile olduğu bir kış gecesi oturmuş kuracağı atölyeye isim ararken birden "Buldum buldum!" diye ayağa fırlar İsmail Sarıgözoğlu. Ev halkı merak içinde ne bulduğunu sorduğunda, "Nurçelik!" der. Annesi, "Çocuk kaybolunca ben onu Nurçelik diye mi çağıracağım, öyle isim mi olur!" deyince, gülümseyerek, "Anacığım dur, ben onu çocuk için değil iş yeri için buldum." diyecektir.

PAMUK ÇIR ÇIR PRESLERİYLE KAPORTA ÜRETİR

İzmir'in Keçeciler Semti'nde Nurçelik adıyla açılan bu küçük atölyede, o zamanlar tamamı ithal edilen otomotiv yedek parçalarını üretmeye başlar. Atölyesini açmadan önce de sac metal kalıpçısı olan İsmail Sarıgözoğlu, parça imalatında kullanacağı kalıpları kendi üretebilecek yeteneğe sahiptir fakat birikim ve makine

İKİNCİ KUŞAK TESİLCİSİ MUSTAFA SARIGÖZOĞLU GÖREV BAŞINDA (1965)

İKİNCİ KUŞAK TEMSİLCİSİ LEVENT SARIGÖZOĞLU TEKNİK EĞİTİMİNİN BAŞLARINDA (1974)

yokluğu çekmektedir. Parça üretmek için gerekli olan makine ihtiyacını karşılamak için değişik formüller uygulamaya başlar. Örneğin, Türkiye'de ilk kez yapılacak olan bir traktör kaportası için pamuk çırçır preslerini modifiye eder ve kaporta basacak hale getirir. Mustafa Sarıgözoğlu, o gün üretilen kaportalara sahip traktörleri bugün bile zaman zaman gördüğünü söylüyor.

KENDİ HİDROLİK PRESİNİ YAPAR

Yokluklar nedeniyle yapılan bu geçici çözümler bir yere kadar sonuç verir. Kaporta basmak için tasarlanmış pres arayışına giren İsmail Sarıgözoğlu, ithalat sürecinde yaşanacak olası sıkıntılarla uğraşmak yerine kendi hidrolik preslerin yapmaya karar verir. 60'lı yıllarda özellikle preslerin yaygın olarak yapıldığı Almanya'ya giderek bu konuda bilgisini genişletir. Daha sonra presleri tasarlayarak üretmeye başlar. O yıllarda presler için gerekli olan hidrolik pompalar Türkiye'de üretilmemektedir ve ithalatı da oldukça zordur. Kimi zaman Almanya'da çalışan işçilere sipariş verilerek getirtilir, kimi zaman ise askeri hava alanlarından uçakların iniş takımlarında kullanılan miadını doldurmuş hidrolik pompalar hurdalıktan toplanmak suretiyle preslerin çalışmasında ana güç kaynağı olarak değerlendirilir. İlerleyen yıllarda sadece Sarıgözoğlu ve Nurçelik'in ihtiyacı olan preslerin üretilmesiyle sınırlı kalmaz ve bu alanda çalışan diğer firmalara da makine üreten bir firma haline gelirler.

Hidrolik pres üretimi devam ederken, pazardaki yüksek tonajlı büyük tablalı mekanik eksantrik pres ihtiyacının boşluğunu doldurmak için mekanik eksantrik pres üretimi de başlar. Bu süre zarfında ana iş olan kalıp üretimi de devam eder. Kalıp konusunda gösterilen hassasiyet eksantrik pres üretimini de olumlu yönde etkiler. Bu dönemde firmanın üretiminde otomotiv ve beyaz eşya yan sanayi birbirine yakın oranlarda giderken zaman içinde bu oran yüzde 85 dolayında otomotiv lehine gelişir.

MANİSA ORGANİZE SANAYİ'YE TAŞINIRLAR

Otomotiv ana sanayisinin yavaş yavaş montaj sanayisine dönüşmeye başladığı 60'lı yılların başlarında İzmir'in Mersinli semtine taşınırlar. Bir süre sonra arazi yetersizliği çekmeye başlayan firma, İzmir Mersinli'deki tesisi 1973'ten başlayarak 1976'ya kadar Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ne taşır. Bu dönemde

otomotiv ve beyaz eşyanın en büyük firmalarının işleri yapılmaktadır. Manisa'daki fabrikanın yapılış süresinde hem İzmir, hem Manisa'da üretim devam eder. Sanayi bölgesinin girişine çok yakın bir yerde, 4 bin metrekarelik bir alanda kurulur. O zamanlar fabrikalarının çok gelişmiş olmadığını anlatan Mustafa Sarıgözoğlu, "Az sayıda makinemiz vardı, hatta mübalağa yapacak olursak fabrikanın içinde bir baştan diğer başa futbol maçı yapılabilecek kadar boşluk vardı" diyor.

İKİNCİ KUŞAK YETİŞMEYE BAŞLIYOR

Bu dönemlerde İsmail Sarıgözoğlu'nun iki oğlu Mustafa ve Levent de yavaş yavaş işe dahil olmaya başlar. Henüz ilkokul yıllarında yaz tatillerinde babasının yanında çalışmaya başlar Mustafa Sarıgözoğlu. Öğrenim hayatı boyunca babasının yanında çalışmaya devam eden Mustafa Sarıgözoğlu, İzmir Atatürk Lisesi'ni bitirdikten sonra Ankara Hukuk Fakültesi'ni tercih eder. Okulu bitirdiğinde de yine baba mesleğine döner. Levent Sarıgözoğlu da küçük yaşlardan itibaren iş hayatının içinde yer alır. Babasının önerisiyle Mersinli'deki iş yerinin hemen karşısına bulunan Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi'nin, torna tesviye bölümünün ilk mezunlarından olur. Teknik öğretmen okulunda 1 yıl okuduktan sonra şimdiki adı Gazi Üniversitesi olan Ankara Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi'nin mühendislik bölümünü bitirir.

Aile fertlerinden oluşan Sarıgözoğlu, 1982 yılında anonim şirketi haline gelir. Kurucu İsmail Sarıgözoğlu çocukları iş hayatına adapte etmek için çok sistemli ve farklı metotlar uygular. Babasının bunu bilinçli yaptığını düşündüğünü belirten Mustafa Sarıgözoğlu,"Babam kuralları, aile anayasası, halefiyet gibi bilimsel konuları, bu konularda özel bir eğitim almadan oluşturdu ve bize yansıttı. Bu sayede babamın rahatsızlığında başta bocalasak da, bize öğrettiği şeyler ve mesleki becerimizle şirketi babamın bıraktığı noktadan daha iyi bir duruma getirdik." diyor.

İLK BÜYÜK İHRACAT (1986)

MUSTAFA SARIGÖZOĞLU

"HER İŞİN, BİR OKUMASI VARDIR; BİR DOKUMASI VARDIR."

Temel prensiplerin yanı sıra disiplin, borca sadakat konularına özellikle dikkat eden biridir İsmail Sarıgözoğlu. Kendisi de çıraklıktan geldiği için işçiyi iyi anlar ve daima kollardı. Çocuklarına "Önce işçinizin parasını ödeyin, sizin cebinizde para kalmasa da hiçbir şeyden eksik kalmazsınız, manav kasap sizi hoş görür ama bir işçi için durum böyle değil." derdi. İş hayatında, pratiğe teoriden daha fazla önem veren İsmail Sarıgözoğlu, hiçbir şeyin kağıt üzerinde gözüktüğü gibi olmadığına inanır ve "Her işin, bir okuması vardır; bir dokuması vardır." derdi. Çeliğin bir ruhu olduğuna inanır, gerektiğinde onunla konuşulması gerektiğini söylerdi.

Türkiye'de, preslerde ilk kez kadın işçi çalıştıran da yine İsmail Sarıgözoğlu olur. Yurt dışı seyahatlerinin birinde, Romanya'da bayanların preslerde çalıştığını görür İsmail Sarıgözoğlu. Yurda döndüğünde çocuklarına gördüklerini anlatır ve biz de bayan işçi çalıştıracağız der. Pres ağır iştir ve bu fikir çocukların aklına yatmaz. O dönemde domates tarlalarında çalışan bayanlar ya mutfak işlerinde ya da parçaların temizliğinde çalışmaktadır. Romanya'da gördüğü preslerin çok kullanışlı olduğunu ve bunu yaparlarsa kadınların çalışmasının sandıkları gibi güç olmayacağını söyler ve dediğini de yapar. İsmail Sarıgözoğlu her ne kadar teknik olarak bayanların çalışabileceği presler yapsa da, Türkiye henüz mevzuat olarak hazır değildir ve preslerde bayan işçi çalıştırılamayacağı yazıyordur. Uzun yıllar bu mevzuatlarla mücadele edilir. Sonunda domates tarlalarından gelen kadınlar, pres operatörü olmayı başarır.

YEMEN DÖNÜŞÜ RAHATSIZLANIR

1986 yılında işi için Kuzey Yemen'e giden İsmail Sarıgözoğlu yurda döndükten sonra rahatsızlanır. Babalarının en dinamik ve mücadeleci olduğu bir dönemde rahatsızlandığını aktaran Mustafa Sarıgözoğlu, bu durumun kendilerini şirketin gelecek perspektifini çizmeye ittiğini belirtiyor. Mustafa Sarıgözoğlu bugün üçüncü kuşağın yavaş yavaş çalışmaya dahil olduğu ve onların eğitimini de kendilerinin üstlendiğini söylüyor.

İsmail Sarıgözoğlu'nun işleri çocuklarına devretmesini takip eden süreçte işler oldukça hız kazanır ve Manisa fabrikası yetersiz hale helmeye başlar. 1993 yılında İzmir Organize Sanayi'deki yeni fabrikayı kurarlar. Üretim ihtiyaçlarından dolayı Çiğli Atatürk Organize'deki bulunan kalıp fabrikasını da Manisa'ya taşırlar. Sarı-

gözoğlu firması 1998 yılında 2 milyon doların üzerinde ihracat yaparak dereceye girer ve MİB'den plaket alır. Mustafa Sarıgözoğlu, "Bu plaket bizim için önemli bir kilometre taşıydı. O zamanlar büyük bir rakam olan 2 milyon dolar, şu an bir kalıp setinin fiyatı neredeyse. Biz böyle günlerden geçerek bugünlere geldik. Bunlar azımsanacak şeyler değil." diyor.

Firmanın başarısında çalışanlarla olan ilişkiler oldukça önemli. Sarıgözoğlu'nda çalışanlarının çok büyük kısmı eski çalışanlardan oluşuyor. Çalışanlar arasında, babaları Sarıgözoğlu'ndan emekli olmuş, kendisinin emekli olmasına da 5-10 yıl kalmış ikinci kuşak işçiler var. İsmail Sarıgözoğlu, küçük bir işletme oldukları dönemlerde bile sigortalı işçi çalıştırma konusunda çok titiz davranmış ve çocuklarına da tavsiyesi bu yönde olmuş. Çalışanları ile ast üst ilişkisine girmediklerini belirten Mustafa Sarıgözoğlu, "Bizim çalışanlarımız iş yerini de bir aile kapsamında değerlendirir. Varlıkta da yoklukta da birlikte olma düşüncesiyle hareket ettik bu yüzden hiçbir krizde personel kaybetmedik." diyor. Tüm bu büyümede itici güç müşteri talepleridir. 1999 yılında kurulan Aksaray fabrikası da yine bu yüzden, Mercedes'in talepleri doğrultusunda kurulur.

BURSA FABRİKASI KRİZ DÖNEMİNDE TAMAMLANIR

Büyüme sürecinde birçok kriz atlatan Sarıgözoğlu, bu krizlerden güçlenerek çıkmayı bilmiş. Örneğin Bursa yatırımına karar verildiği dönemde global kriz etkili olur. Kriz nedeniyle tüm talepler sıfırlanır ve stoklar büyür. Firma aldığı kredileri döndürmekte zorlanır. Tüm bu olumsuzluklara rağmen, geçmişten gelen tecrübeleri ve çekirdekten yetişmiş güçlü kadrosu ile krizi aşmayı başarır. 2008 yılında inşaatı başlayan Bursa fabrikası, kriz dönemi olan 2009'un ortalarında tamamlanır ve kendi ayakları üstünde durmayı başarır.

Bursa yatırımının sektördeki dengeleri kendi lehlerine çevirdiğini belirten Mustafa Sarıgözoğlu, "Bursa yatırımını yapmasaydık bugün bu seviyede olamazdık." diyor. Bugün Bursa fabrikasında üç dev otomotiv firması; Renault, Ford ve Fiat için dış yüzey kaporta parçaları üretilmeye devam ediyor. Başlarda bu üç markanın Türkiye fabrikaları için kalıp yapımı ile başlayan süreç şimdi bu markaların global ihtiyaçlarının karşılanması aşamasına gelmiş durumda. Zaman baskısı ve maliyetler nedeniyle çoğu Türkiye'de yapılabilecek kalıpların bazen otomotiv ve beyaz eşya OEM'lerince yurt dışına sipariş edildiğini belirten Mustafa Sarıgözoğlu, "Mevcut Avrupalı müşterilerimizin yanı sıra Çin ve Amerika'ya da kalıp üreten bir firma konumdayız." diyor. Firma son yıllarda kalıp konusunda gösterdiği gelişme ve gelen talepler sonucunda makine üretimini sadece kalıp üretimine dönüştürmüş durumda. Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde yerleşik Bursa Pres Metal Fabrikası 2009 yılından itibaren yaklaşık 130 çalışanı ile faaliyet gösteriyor. Fabrika 28 bin 500 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 30 bin metrekarelik alanda kurulu. 2 bin tonluk pres kapasitesine sahip Mossini G1 ve 800 tonluk pres kapasitesine sahip bliss robotik pres hatları ile soğuk şekillendirilmiş parça üretimi yapılmakta olan fabrikada; punta kaynak robotları ile kaynaklı/ montajlı parçalar üretiliyor.

ÜÇÜNCÜ KUŞAK HAZIRLANIYOR

Bugün üç ayrı ilde, dört ayrı fabrika ile faaliyet gösteren bir firma Sarıgözoğlu. Ana merkez ve ana üretim birimi olan Manisa fabrikası ise 13 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 27 bin metrekarelik alanda 400 çalışanı ile firmanın amiral gemisi konumunda. Yine hem ölçek hem de kullanılan teknoloji olarak sektöründe, Avrupa'nın ilk 10 fabrikası arasında sayılabilecek kalıp fabrikası da Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde üretime devam ediyor. Türkiye gibi çalkantılı yıllar geçirmiş bir ülkede, 56 yıldır var olmanın önemli olduğunu belirten Mustafa Sarıgözoğlu, "Üçüncü kuşağın adaptasyonu ve başarılı olması bizim için çok önemli. Mutlak suretle babadan oğula geçecek diye bir kuralımız yok ancak kendi etik değerlerimizi, sosyal sorumluluklarımızı devam ettirmemiz için bu şirketin hayatta kalması lazım." diyor.

İSMAİL SARIGÖZOĞLU, 1957 YILINDA ATÖLYESİNİ AÇTIĞINDA KULLANDIĞI İLK VE TEK MAKİNESİNİN YANINDA. (2012)

MUMAK

GÜVEN ve DÜRÜSTLÜK

TEMELİNDEN YÜKSELEN

55 YIL

ÖKSÜZÖMER AİLESİ RİZE GÜNEYSU'NUN EN ESKİ AİLELERİNDEN BİRİDİR. ÖKSÜZÖMER AİLESİNDEN GELEN HAMDİ ÖKSÜZÖMER HENÜZ 9 YAŞINDA YETİM KALINCA GURBETE ÇIKMAK DURUMUNDA KALIR. EVLİLİK ÇAĞI GELİNCE DE AKRABASI ŞEHRİYE ÖKSÜZÖMER İLE HAYATLARINI BİRLEŞTİRİR. ÇİFTİN ÜÇÜNCÜ ÇOCUKLARI OLAN MUZAFFER ÖKSÜZÖMER 1934 YILINDA DÜNYAYA GELİR...

Babası gurbette olan ve uzun aralıklarla memlekete dönen küçük Muzaffer annesiyle beraber büyür ve ilkokulu köyde okur. Gemi kılavuz römorklarında ve son olarak da adalara su taşıyan gemilerde çalışan babası, Muzaffer'in ilkokulu bitirdiği 1946 yılında tüm aileyi İstanbul'a çağırır. Yük gemisinde yapılan 9 günlük sıkıntılı bir yolculuğun ardından İstanbul'a varırlar. İstanbul Kasımpaşa'da Zincirlikuyu caddesindeki evlerine yerleşirler. Evlerinde oda kiracısı bir aile daha kalmaktadır ve ortak alanları birlikte kullanırlar. Henüz Kasımpaşa'da suyun bile olmadığı, yokluk dolu günler geçirirler. Çocuklarının hepsini okutabilecek durumu olmayan Hamdi Öksüzömer, üçünü de farklı işlere çırak olarak gönderir. Ağabeyi terzi, kardeşi elektrikçi, kendisi ise kunduracı yanında çıraklık yapmaya başlar. İki hafta kadar kunduracının yanında çalışır, fakat işi bir türlü sevmez ve çok sıkılır.

TORNA TEZGAHIYLA İLK TANIŞMA

Böyle sıkıldığı bir gün gezmeye çıkar ve Karaköy'e iner. Karaköy o yıllarda dökümcüler, tornacılar ve motor

MUZAFFER ÖKSÜZÖMER ANTONİO MANCUNİ TORNA ATÖLYESİ'NDE USTABAŞI İKEN KAYNAK YAPIYOR (1951)

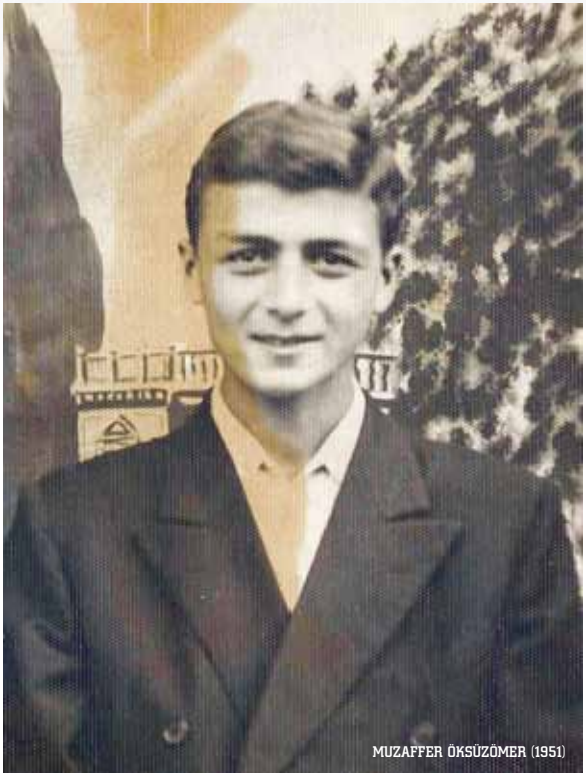
tamircileriyle dolu hareketli bir iş yeridir. Tabelasında 'Harun Çam' yazan bir dükkânın önünde durur ve çalışanları izlemeye başlar. Çalışanlar kimi aradığını sorduğunda onlara, "Ben bu mesleği seviyorum, beni çırak alır mısınız?" der. Bunun üzerine babasıyla birlikte gelmesini söylerler. Koşarak eve gider ve babasına rica ederek bu işi yapmak istediğini söyler. Babası da küçük Muzaffer'i kırmaz ve dükkânın sahibi Harun Bey'le konuşarak çırak olarak başlamasını sağlar. Başlangıçta hiçbir şey yapmaz, sadece tornanın başında durur ve ustasını izler. 6 ay kadar bu atölyede çalışır. Daha sonra farklı atölyelerde de çalışır.

1947 yılında Bankalar Caddesi'nde bulunan 'Hulusi Alpago' adında bir firmada çalışmaya başlar. Deniz motorlarının memeleri ve rotları gibi çok ince işçilik isteyen imalatlar yapan bu firmaya çırak olarak giren Muzaffer, 3 yıl içinde ustalığa yükselir. Bu üç yıl içinde Hulusi Alpago Muzaffer'i çok sever ve kendi çocuğu olmadığı için babasından evlatlık ister. Babası ise, "Muzaffer sizin oğlunuzdur, istediğiniz gibi yetiştirin ancak ben oğlumu nüfusumdan çıkartmak istemiyorum." der. Hulusi Alpago'nun üzerinde çok emeği olduğunu söyleyen Muzaffer Öksüzömer, "Beni Tophane Erkek Sanat Enstitüsüne gönderen Hulusi Bey'di. Gündüzleri iş yerinde çalışır, akşamları okula giderdim. Hem okudum hem çalıştım ve okuldan kalıpçı olarak mezun oldum." diyor.

Hulusi Alpago'nun yanından ayrıldıktan sonra da kısa kısa dönemlerle farklı işlerde çalışır Muzaffer Öksüzömer. Uzun süre çalıştığı ikinci işi ise Karaköy Fermeneciler caddesinde bulunan 'Kevork Alyanakyan" atölyesi olur. İnşaat vinçleri ve lunaparklarda kullanılan aletlerin yapıldığı bu atölyede uzun süre çalışır Muzaffer Öksüzömer. Bu dönemde Bursa Kültür Park'ın yapımında şef olarak çalışır.

30 METREKAREDE YAPILAN BAŞLANGIÇ

Farklı iş yerlerinde ve farklı alanlarda yaptığı bu çalışmalar Muzaffer Öksüzömer'e geniş bir iş çevresi sağlar. Bir süre sonra müşterileri, kendi işini yapması için Muzaffer Öksüzömer'e baskı yapmaya başlar ve böylece kendi atölyesini açmaya karar verir. Bu süreç sonunda 1958 yılında Kasımpaşa Zincirlikuyu'da 30 metrekarelik ilk iş yerini açar. İşe başladığında bir çırağı ve kendi toparladığı, ayakla çalışan bir torna tezgâhı vardır. 1960'lı yılların başında teneke kutu ambalaj sanayi çok revaçtadır ve kalıp yapımına çok ihtiyaç vardır. Bu dönem teneke kutu kalıplarının yapımıyla geçer. 1960'lı yılların başlarından işlerle birlikte ailesi de büyümeye başlar Öksüzömer ailesi de büyümeye başlar; 1962'de Yusuf Öksüzömer, 1964'te de Osman Öksüzömer dünyaya gelir. Yine aynı dönemde krom mutfak eşyaları, tepsi, süzgeç, cep aynaları kalıpları yapılır. Bu çeşit kalıp işleri büyüdükçe dükkâna sığamaz olurlar ve 1964 yılında Kasımpaşa'daki dükkânı kapatarak, Karaköy Perşembe Pazarı'nda daha büyük bir iş yerine taşınırlar. Aynı yıl, Mumak Makine Sanayi olarak Ticaret Odası ve Sanayi Odası'na da kayıt olurlar.


MUZAFFER ÖKSÜZÖMER (1951)

MÜŞTERİ İSTEĞİYLE EKSANTRİK PRES İMALATI BAŞLIYOR

Karaköy'deki yeni atölyede kalıp işlerine devam ederlerken 1964 yıllında eksantrik pres makineleri yapımına da başlarlar. Eksantrik pres yapımına geçişlerinin müşteri taleplerinden kaynaklandığını belirten Muzaffer Öksüzömer, "Kalıp yapıyoruz ve yaptığımız kalıpları pres makinelerine takıyoruz. Pres makineleri eğer yeterince hassas olmazsa bizim kalıplarımızı yıpratıyor-

du. Aynı yere inip çıkmadıkları zaman kalıbın erkek ve dişisi birbirini sıyırıyordu. Biz ne kadar hassas kalıplar yapsak da presin ayarsızlığı kalıplarımızı kısa sürede kullanılmaz hale getirebiliyordu. Müşterilere durumu izah ettiğim zaman bazıları bana, 'Siz daha iyisini yapın, size para verelim' diyorlardı. Bunun üzerine bir pres makinesini gayet güzel şekilde tamir ettim. Müşteri o kadar memnun kaldı ki, 5-6 makine siparişi daha verdi." diyor. Bunun üzerine kendi makinelerini yapmaya başlar Muzaffer Öksüzömer. İlk olarak 6 tonluk pres makinesi yaparlar. Ardından; 15, 20, 30, 60, 80 tonluk şeklinde büyür. Mumak Makine büyümeye devam eder ancak işlerinin büyük bölümünü dışarıdan yaptırılmaktadır. Pres makinelerinin ağır döküm kısımlarını ve gövde kısımlarını başka firmalara yaptırılır fakat iç donanım ve hassas kısımları Mumak Makine bünyesinde yapılır. Hatta bazı kalıplar dahi dışarıda yaptırılır ve hassa işçilikleri firma bünyesinde yapılır. 1960'lı yıllar boyunca Mumak Makine hızla büyümeye devam eder. Bu arada Öksüzömer ailesine iki yeni üye daha katılır; 1968 yılında Ali Fuat ve 1970 yılında da Yakup Öksüzömer dünyaya gelir.

"TECRÜBE İYİ BİR HOCADIR FAKAT ÜCRETİ FAZLADIR."

Eksantirk pres imalatı büyüdükçe Kasımpaşa'da daha büyük bir atölyeye geçmeye karara verirler. 1969 yılında yapımına başlanan bu yeni atölyenin yapımı sırasında müteahhit yüzünden büyük bir sıkıntı yaşarlar. İnşaat sırasında çöken bir duvar komşu evlerin hepsini tehlikeye sokar ve bina boşaltılır. Müteahhitle yapılan sözleşme eksik olduğu için bütün sorumluluk Muzaffer Öksüzömer'in üzerine kalır. Bu sıkıntıyı da güven ve dürüstlük ile çözerler. Olayda Muzaffer Öksüzömer'in de mağdur olduğunu gören komşuları ve dostları anlayış gösterirler ve bu sayede sıkıntının üstesinden gelirler. Bu olay nedeniyle ortaya çıkan zararı ancak 1 yıllık çalışma ile kapatabildiklerini belirten Muzaffer Öksüzömer, "Tecrübe iyi bir hocadır fakat ücreti fazladır."

KEVORK ALYANAKYAN ATÖLYESİ (1958)

diyor. 1970'de iskan edilen atölyede 1998 yılına kadar 28 yıl sorunsuz şekilde çalışmaya devam ederler.

Ancak firmanın yaşadığı tek zorluk bu değildir. Firma, özellikle 1971 Mart muhtırası döneminde büyük sıkıntılar yaşar. Bankadan 5000 liradan fazla para almanın yasak olduğu bu dönemde ödeme almak ve yapmakta büyük sıkıntılar çekilir. Ayrıca sık sık hükümetlerin ve başbakanların değişmesi de istikrasız bir dönem yaşanmasına neden olur. Bu sıkıntılı günler müşterilerinin güveni sayesinde atlattıklarını belirten Muzaffer Öksüzömer,"O dönem Reform Ambalaj Sanayi adında bir firmaya 40 tane pres makinesi yapıyorduk. Taahhütlü iş yapıyorduk ve çok sıkıntı çektik. Fakat firma bize güvendi ve paramızın tamamını ödeyerek bizi büyük bir sıkıntıdan kurtardı. Biz kuruluşta parası olmayan, büyük ölçüde müşteri finansmanıyla çalışa bir firmaydık. Pekçok müşterimiz bize olan güveninden paranın tamamını tek kalemde öderdi. Mumak Makine, müşterisiyle olan karşılıklı güven sayesinde bugünlere geldi ve biz bundan çok mutluyuz." diyor.

Böylesi kriz dönemlerinde Mumak Makine'nin bir diğer avantajı da esnek çalışmaya uygun bir yapıya sahip olmasıdır. Daha çok dışarıdan iş yaptıran ve bayiler üzerinden çalışan firma, piyasanın durumuna göre kapasitesini küçültüp büyüyebilmektedir. Bu sayede istikrarlı bir profil ortaya koyduklarını söyleyen Muzaffer Öksüzömer, "Mumak Makine diğer firmalara oranla çok daha az etkilendi krizlerden. Senede 10-20 tane parçamızı yapacak olan bir makineye büyük paralar bağlamaktansa, o makineye sahip olan firmalara bu parçaları yaptırdık. İşler daraldığı zaman tamir ve kalıp işlerimize ağırlık veriyorduk. İmalatımızı durdurmamız gerektiğinde farklı işlerle bu dönemleri atlatabiliyorduk." diyor.

HEM TÜRKİYE HEM MUMAK MAKİNE İÇİN BİR İLK

Firma bu şekilde çalışmalarına devam ederken, 1977 yılında Kerkük Factory for House Building/ Irak firması ile ilk ihracatını gerçekleştirir. Yapılan ilk ihracatın ardından ihracatçı belgesi alarak, kendi markalarıyla ihracata başlarlar fakat kısa süre sonra çıkan İran-Irak Savaşı bu ihracatı bitirir. Irak'a yapılan ihracat kısa

KEVORK ALYANAKYAN ATÖLYESİ (1957)

sürmüştür fakat bu deneyim Muzaffer Öksüzömer'e yeni şeyler öğretir. Bu ihracat sayesinde kendimizi tanıma fırsatı bulduk diyen Muzaffer Öksüzömer, "İhracat anlaşması yaparken, 'Bize yemin edeceksiniz, bu makinelerde kesinlikle İsrail malı kullanmayacaksınız' dediler. Bu o zamana kadar hiç dikkat etmediğimiz bir konuydu. Tüm parçalarımızı kontrol ettik ve yüzde yüz yerli malı makine ürettiğimizi anladık. Elektrik motoruna kadar yerli makineler yapıyorduk. Iraklılara bir liste hazırladık ve bütün parçaların ana menşei Türkiye Cumhuriyeti'dir dedik. O dönemler bu Irak'ın devlet politikasıydı. Dış ticaret ataşeleriyle görüştük ve bu makinelerde İsrail malı yoktur diye kaşe yapıp yolladık o makineleri." diyor.

Yapılan bu ilk ihracatta dikkat çeken başka bir durum daha vardır. Irak'a gönderilen eksantrik presler gümrüğe teslim edilirken 'Menşe Şahadetnamesi'ne 'Eksantrik Pres' yazarlar. Bunun üzerine Başbakanlık İstatistik Enstitüsü'nden bir yazı gelir, 'Eksantrik pres nedir?' diye. Muzaffer Öksüzömer, "Meğer Mumak Makine olarak İlk ihracatımızı yaparken aynı zamanda Türkiye'nin de ilk pres ihracatını yapmışız. Çünkü o zamana kadar eksantrik pres literatüre girmemiş. Bize sordular ve biz de eksantrik presi onlara tarif etmekte de bayağı zorlanmış, geniş bir izahat vermiştik." diyor.

1980'Lİ YILLARDA KURUMSALLAŞMA BAŞLAR

1982 yılına gelindiğinde Mumak Makine kurumsallaşmaya gider ve 24 yıllık şahıs firması tecrübesinin ardından Anonim Şirket statüsü kazanır. Bu dönemde ikinci kuşak da yavaş yavaş işin içine girmeye başlar. Şu an şirketin başında bulunan ve aynı zamanda Makina İmalatçıları Birliği Başkanlığını da yürütmekte olan Yusuf Öksüzömer küçük yaşlardan beri hep babasının yanında ve işin içinde büyür. İlkokul çağlarında itibaren işin tüm aşamalarında çalışır ve kendini yetiştirir. Şirketi uzun süre kardeşi Osman Öksüzömer ile birlikte uyum içinde idare ederler. Ankara'da okuduğu için ağabeyi Yusuf kadar dükkânda bulunamasa da Osman Öksüzömer'in şirketin bugünlere gelmesinde

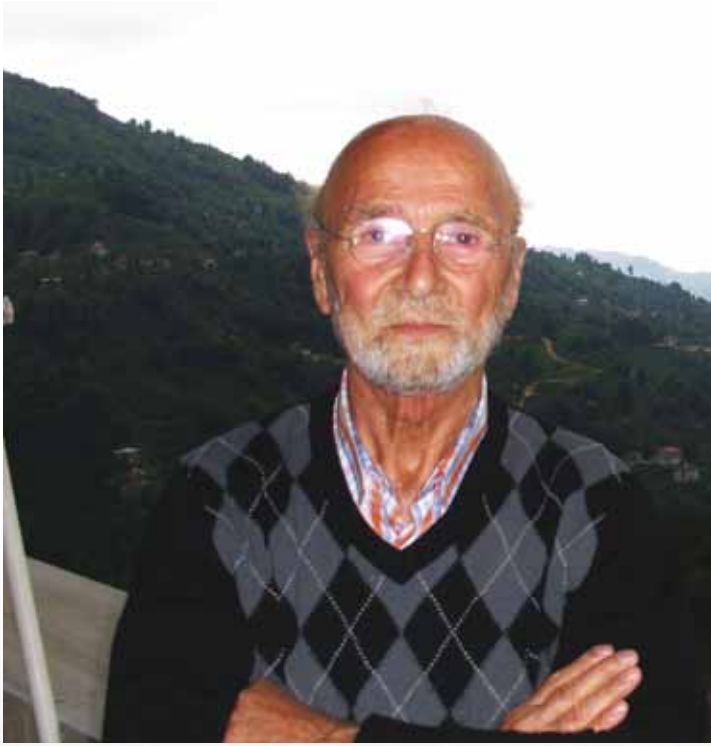
çok önemli payı vardır. Ankara Erkek Sanat Enstitüsü mezunu olan Osman Öksüzömer, ardından eğitim bilimleri fakültesini bitirir. 1987 yılında askerden gelen Osman Öksüzömer, Otokar firmasında ürün mühendisi olarak çalışmaya başlar.

"BU İŞ BİZİM İSTİKBALİMİZ"

1990'lı yıllara gelindiğinde Mumak Makine iyi bir konumda ve iyi para kazanan bir firmadır. Fakat Muzaffer Öksüzömer çocuklarının bu işi yapmasını istemez. Atölyenin tecrübeyle ayakta durduğunu ve kendisinin ardından çocuklarının işi yürütemeyeceğini düşünen Muzaffer Öksüzömer, çocuklarının başka işler yapmasını ister. Bu düşüncesini çocuklarına açtığında Osman Öksüzömer, "Baba burada bizim bunca senelik tecrübemiz var. Bu iş bizim istikbalimiz, ben bu işe hayranım ve bu işi yapacağım. Bana müsaade edeceksin, ben firmama durumu izah edeceğim ve işten ayrılacağım." der. Osman Öksüzömer Otokar'da bir yıl kadar daha kalır ve kendi yerine birini yetiştirir. Otokardan ayrıldıktan sonra bile zaman zaman firmaya giderek yardımcı olur. Otokar firması da bu iyi niyeti karşılıksız bırakmaz ve Mumak Makine'ye bazı yan sanayi işlerini verir. Ayrıca eksantrik preslerin üzerinde yapılan yeniliklerde de Osman Öksüzömer'in imzası vardır. Sac gövdeye geçen firma, döküm pres yapmayı bırakır ve kapasitesini de artırarak 500-600 tonluk presler yapmaya başlar. Bir süre sonra Yusuf Öksüzömer de şirkette çalışmaya başlar.

İŞİ İKİNCİ KUŞAK DEVRALIYOR

1994 yılında Muzaffer Öksüzömer bütün yetkilerini ve hisselerinin tamamını devrederek işi çocuklarına bırakır. 1998 yılına gelindiğinde Kasımpaşa'daki atölye artık şehir içinde kalmaya başlar ve atölyeye mal getirip götüren araçların giriş çıkışlarında sorunlar olur. Bunun üzerine Yusuf ve Osman Öksüzömer şirketi Ümraniye'de bugün bulunduğu yere taşımaya karar verirler. Diğer çocuklar da üniversitelerini bitirdikten sonra bir süre şirkette çalışırlar. 2000 yılına gelindiğinde diğer iki kardeş kendi firmalarını kurarak şirketten ayrılır ve şirketin yönetimi Yusuf ve Osman Öksüzömer'e kalır. Bu dönemde yurt içi ve yurt dışında birçok fuara katılan firmanın müşteri ve ürün yelpazesinde de birçok değişiklik olur. Yurt dışı bayilikler verilmeye başlanır ve ara verilen ihracat çalışmalarına tekrar başlanır.



MUZAFFER ÖKSÜZÖMER'İN 1970'Lİ YILLARDA YAPMIŞ OLDUĞU BİR MAKİNENİN 2007'DE REVİZE EDİLMİŞ HALİ

Osman Öksüzömer 2012 yılında vefat eder, oğlu bugün babasının yerinden çalışmaya devam ediyor.

İşe ilk başladığı dönemleri büyük yokluklar dönemi olarak niteleyen Muzaffer Öksüzömer," O dönemler nitelikli insan sayısı oldukça azdı. Örneğin bugün herkes az çok şoför, fakat o yıllarda şoförlük herkesin yapabildiği bir iş değildi. Bizim gibi meslek lisesi bitirmiş kişi sayısı da oldukça azdı. O yıllarda sermaye sahipleri bizlere gelir, şu işi yapalım bu işi yapalım diye ortaklık teklif ederlerdi. İşe ilk girdiğim dönemdeki Muzaffer şu an olsa, iş yeri açmak değil ancak bir eleman olarak çalışabilir." diyor.

Bugün pres makineleri imalatında 20 tondan 300 tona kadar standart C tipi sac konstrüksiyon gövdeli makine üretimi ile birlikte, 30 tondan 650 tona kadar H tipi sac konstrüksiyon gövdeli eksantrik ve angernajlı sistemlerde mekanik veya Pnömatik kavrama seçimli üretim yapmakta olan Mumak Makine; A.B.D., İsrail, Meksika , Rusya , Kazakistan , Azerbaycan , Sırbistan , Ukrayna, Mısır, Cezayir, Suudi Arabistan, Katar, Suriye, Gana gibi pek çok ülkeye ihracat yapıyor.

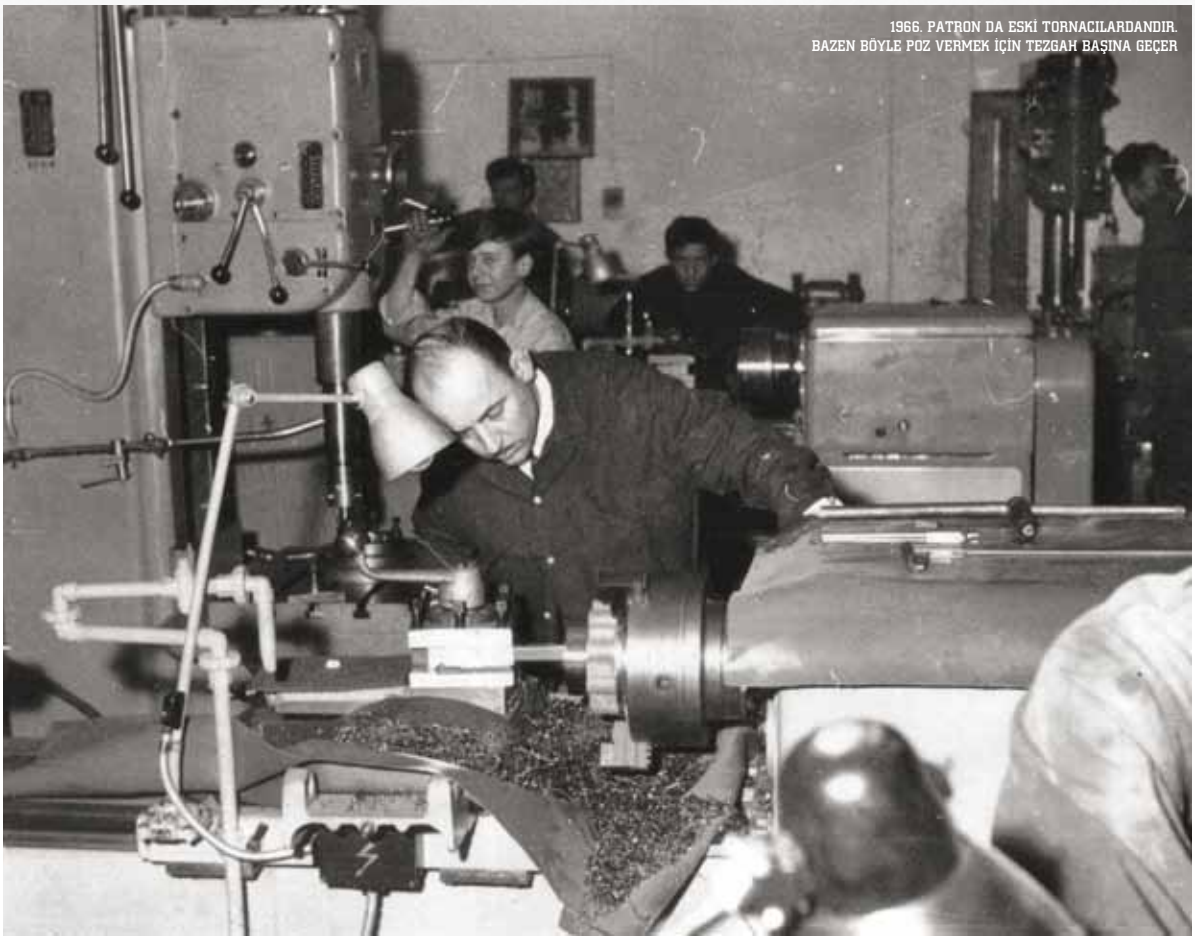
MUZAFFER ÖKSÜZÖMER

KAMSAN

ZORLUKLARDAN YILMADILAR

HEP BİRLİKTE başardılar

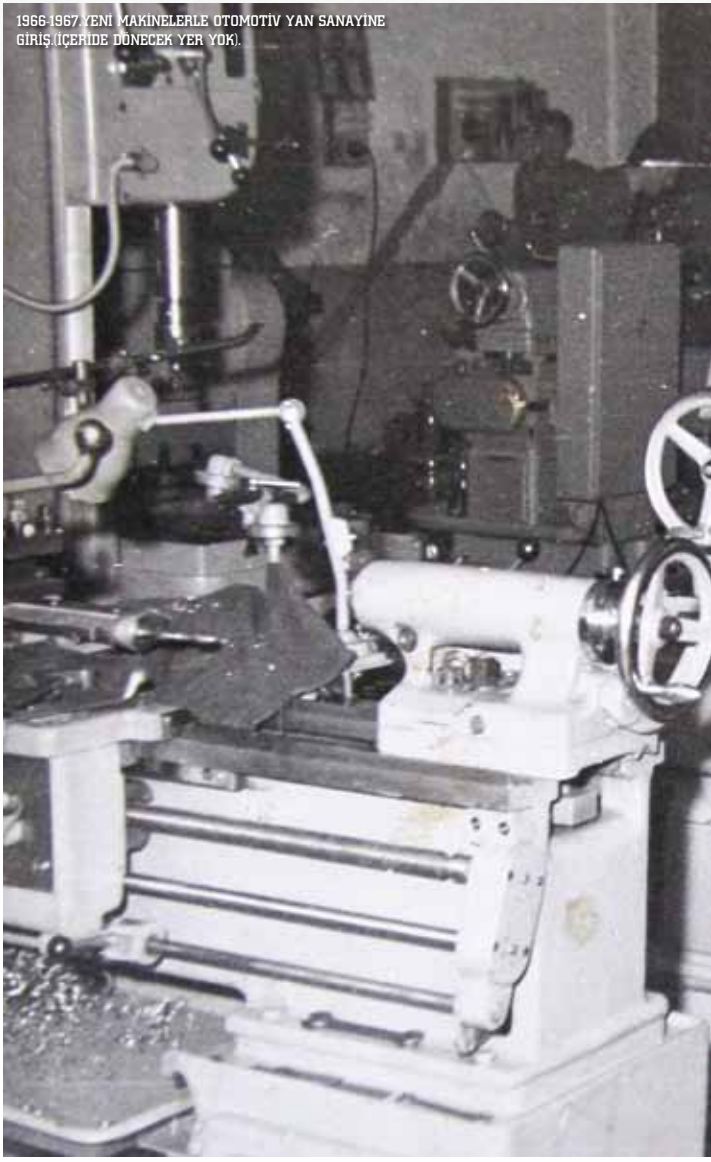
55 YIL



1966. PATRON DA ESKİ TORNACILARDANDIR. BAZEN BÖYLE POZ VERMEK İÇİN TEZGAH BAŞINA GEÇER

BURSALI KOYUN KÂHYASI GALİP KAHYAOĞLU'NUN İLK ÇOCUĞU NİHAT, 1929 YILINDA DÜNYAYA GELİR. AİLEYİ MUTLULUĞA BOĞAN KÜÇÜK NİHAT, BÜYÜDÜKÇE BABASINA ÇİFTLİK İŞLERİNDE YARDIM ETMEYE BAŞLAR; FAKAT GELECEĞE DÖNÜK PLANLARI ARASINDA ÇİFTÇİLİK YAPMAK YOKTUR...

Çocukluk yıllarını Bursa'daki çiftliklerinde babasına yardım ederek, hayvancılık ve tarımla uğraşarak geçirir küçük Nihat. İkinci Dünya savaşı yıllarında koyun kâhyalığını bırakan Galip Kahyaoğlu Nihat'ı Sanat Okulu Torna Tesviye Bölümü'ne kayıt ettirir. Sanat okulunu bitiren Nihat Kahyaoğlu Türkiye'nin ilk çamaşır makinesi fabrikası olan Tolon fabrikasında tornacı olarak çalışmaya başlar. 1949 yılında askere giden Nihat Kahyaoğlu, iki yıl süren askerliğin ardından memleketine döner ve bir süre daha Tolon fabrikasında çalışmaya devam eder. Mesleği iyice öğrendikten sonra kendi işini yapmak ister ve 1956 yılında Kapalı Çarşı'da tuttuğu 25 metrekarelik küçücük dükkânında ilk atölyesini kurar. Zincir ve zincir makinelerinin yapımı ile başlayan ilk üretim çabalarına sonradan marangoz makineleri de eklenir.


1966-1967.YENİ MAKİNELERLE OTOMOTİV YAN SANAYİNE GİRİŞ.(İÇERİDE DÖNECEK YER YOK).

İLK ATÖLYESİ KÜL OLUR

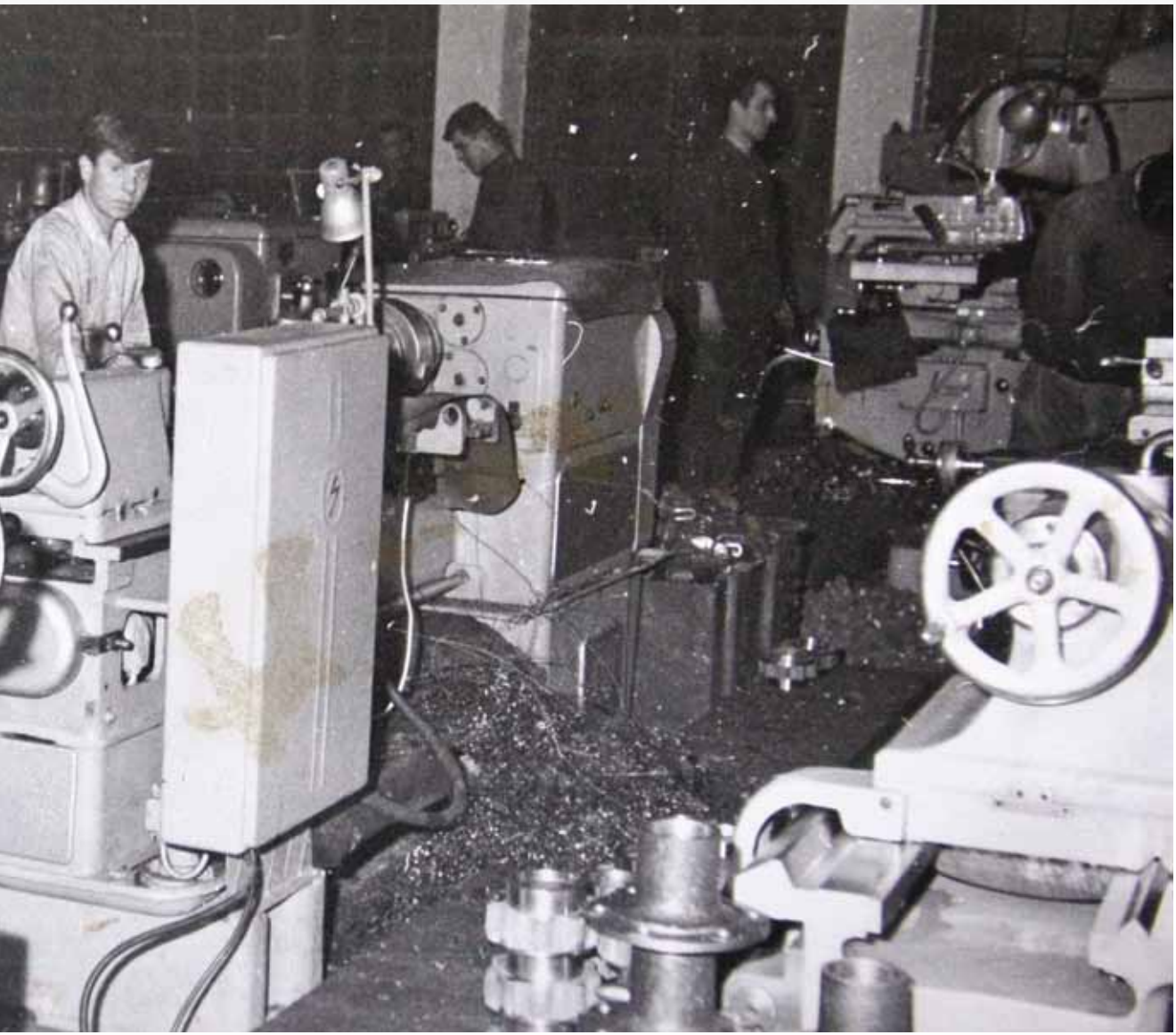
İşler yavaş yavaş büyürken, 24 Ağustos 1958 tarihinde yaşanan büyük bir felaket genç Kahyaoğlu'nun işlerini olumsuz etkiler. Sahaflar çarşısı esnafından olan Ciltçi Cavit Çemrek'in dükkanında devrilen gaz ocağı, Bursa tarihine "Kapalı Çarşı Yangını" olarak geçecek felakete yol açar. 2 bin 500 dükkan ve 25 ev, 12 saat süren yangın sonucu kül olur. Bütün dükkan sahipleri gibi Nihat Kahyaoğlu da makinelerini ve atölyedeki diğer mallarını yangının alevlerinden kurtarmaya çalışır. Katırlar yardımıyla makinelerini taşımayı başarır ancak 25 metrekarelik gençlik hayali atölyesi kül olmuştur. Makineleri bir zamanlar dut bahçelerinin olduğu Genç Osman'daki çiftliklerine taşır ve burada tekrar üretime başlar.

HALK BANKASI KREDİSİ VE 1970 DEVALÜASYONU

Yangının yaralarını kısa sürede saran Nihat Kahyaoğlu, işlerini yeniden yoluna koyar ve büyümenin yollarını arar. Bu büyüme 1967 yılında Halk Bankası'ndan alınan kredi ile gerçekleşir. Sık sık katıldığı İzmir Fuarı'ndan aldığı yeni makinelerle üretim bandı güçlenir, uzman ve iş bilen elemanların yardımı ile firma güçlü bir konuma gelir. Bu dönemde Kamsan, otomotiv yan sanayiye parça üretmeye ağırlık verir ve alanında ün kazanmaya başlar.

1970'lere gelindiğinde, paranın satın alma gücünü bir gün içinde yüzde 40 düşüren korkunç bir devalüasyon Türkiye'deki birçok işletmeyle birlikte Kamsan'ı ve Nihat Kahyaoğlu'nu da vuracaktır. Bir yandan yeni alınan makinelerin borçları sıkıştırırken diğer taraftan mal sattığı ve iş yaptığı firmaların üretime uzun süre ara vermesi Kamsan'ı iflasın eşiğine getirir. Galip Kahyaoğlu o dönemler için, "Alacaklılar, bankalar ve haciz memurları kapıya dayanmışlar, neredeyse Kamsan kapısına kilit vuruyormuş" diyor.

Büyük sıkıntılarla geçen 1970'lerin ilk yılları Nihat Kahyaoğlu'nun sağlığını olumsuz etkiler. İş stresi, üzüntü ve yaşanan olumsuzluklar sonucu böbrek rahatsızlığı başlayan Nihat Kahyaoğlu tedavi için 1975 yılında ABD'ye gider. Cleveland Clinic'e yatan Nihat Kahyaoğlu, tedavisi sürerken aniden vefat eder. Hala tam



aydınlanmayan bu olayı oğlu Galip Kahyaoğlu, "Tedavi için babama klinikte verilen kanda virüs olduğu ve bu virüsün zehirlemesi sonucu babamın vefat ettiği tahmin ediliyor." diye anlatıyor.

Nihat Kahyaoğlu'nun vefatı sonrası, Kamsan için sıkıntılı günler başlar. Şirketin borçlarının toplam mal varlığından fazla olduğu bu dönemde, Nihat Kahyaoğlu'nun ikinci eşi Macide Kahyaoğlu işleri düzeltebilmek için büyük çaba harcar. Gerektiğinde çocuklarını evde babaannelerine bırakarak atölyeye koşar. Bu zorlu süreçten çıkmak için farklı yollar ararlar ve otomotiv yan sanayi dışında Revolver Torna Tezgahları üretmeye karar verirler. Bu tezgahlar firmayı iflastan çekip alacak sihirli bir değneğe dönüşür. Bir süre sonra Kamsan Makine'nin ürettiği bu torna tezgahları, Türkiye'nin her yanında tanınmaya ve kullanılmaya başlanır. Kısa sürede tüm borçlar kapatılır. O yıllarda Uludağ Üniversitesi Makine Fakültesi'nde okuyan ailenin en büyük

1975. HASTALIK AMAN VERMEZ.
SON UMUT AMERİKA'DADIR, AMA...

oğlu torun Galip Kahyaoğlu 1983 yılında mezun olarak Kamsan'da çalışmaya ve işleri yavaş yavaş toparlamaya başlar. Merhum Nihat Kahyaoğlu'nun iki ayrı eşinden ikişer tane olmak üzere toplam dört evladı vardır. Kahyaoğlu ailesi öz-üvey tartışması yaşamadan tek yürek olarak Kamsan'ı en iyi yere getirmek için hala birlikte çaba sarf ediyor.

KAMSAN TEZGAHLARI TÜRKİYE'NİN HER KÖŞESİNDE

Galip Kahyaoğlu yönetimi devraldıktan sonra ilk iş olarak üretim hattını ve binayı yeniler. Şimdiye kadar altı bin yedi yüz civarında Revolver denilen torna makinelerini üretip sattıklarını söyleyen Galip Kahyaoğlu, "Türkiye'nin her köşesinde bizim tezgahlarımızı görebilirsiniz. İsmimiz bu sektörde marka oldu." diyor. 1994 yılına kadar iyi giden işler, yaşanan ekonomik krizle tekrar bozguna uğrar. Bu dönemde zorunlu olarak yurt dışına açıldıklarını kaydeden Galip Kahyaoğlu, "Türkiye'de satışlar durma noktasına gelmişti, zor bir dönemden geçiyorduk. O dönemde yurt dışı bağlantıları olan, Bursa'nın büyük sanayicilerinden baba dostumuz Durmazlar sayesinde yurt dışına açılma şansı bulduk. Almanya'da kendi ürünleriyle birlikte bizimkileri de satmaya başladılar." diyor. Daha sonra ABD, Suriye, Ürdün, Avusturya, İran ve Güney Afrika'da Kamsan'ın ihracat yaptığı ülkeler haline gelir. Yurt dışına açılmak, firmanın 1994 ve sonrasında yaşanan birçok ekonomik krizden daha kolay çıkmasını sağlar.

2005'TE MODERN TESİSLERE GEÇİŞ

1956'da 25 metrekarelik küçücük bir atölyede kurulan Kamsan, 2005 yılında Bursa Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 3 bin 200 metre kare kapalı alana sahip fabrikasına geçer. Özel makineler ve modern üretim bantlarıyla birlikte, üretim hızı ve kalitesi de arar. Bu süreç içerisinde Revolver Torna Tezgahlarının yanı sıra CNC torna tezgahlarının üretimine de başlanır. Bu yeni üretim, Kamsan'a yeni ve büyük kapılar açar.

CNC TEZGAHLAR VE ÇUBUK SÜRÜCÜLER

O dönem Türkiye'de satılan CNC tornaların büyük kısmının yurt dışından ithal edildiğini belirten Galip Kahyaoğlu, "Biz, yurt dışına bağımlılığı ortadan kaldırmak

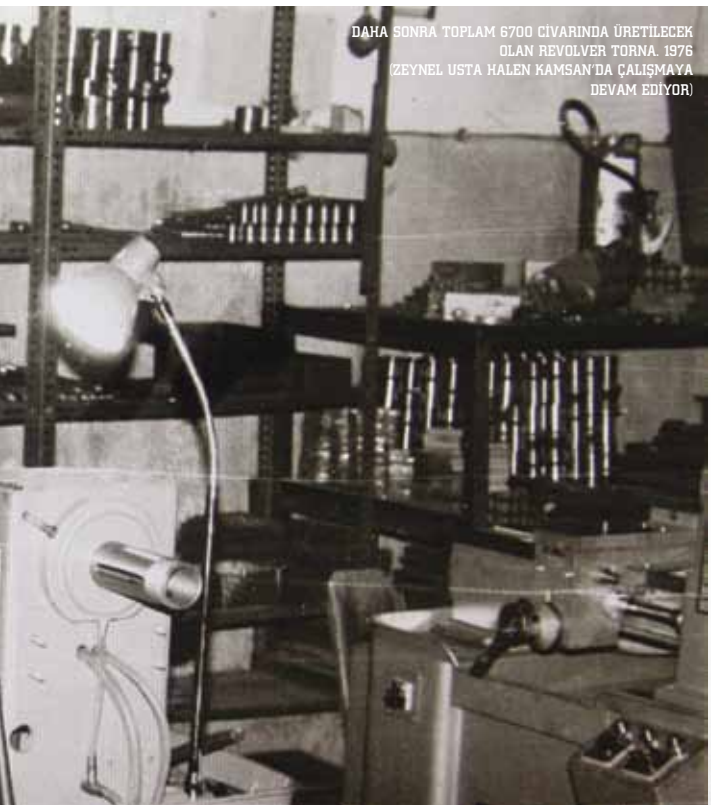
için büyük çaba harcadık, harcıyoruz. Özellikle CNC makinelerde, makinenin birim fiyatı 10 Türk Lirası ise bunun 3 Türk Lirası programına gidiyor. İşte bizim farkımız burada devreye giriyor. Herkes programı yurt dışından alırken biz Kamsan olarak makinelerimizin programını kendimiz yapıyoruz. Müşterilerimizin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda programlar yazıp parçaya özel makine üretebiliyoruz. Böylelikle müşteriye özel makineler geliştirebiliyor. Bu sayede makinelerimiz 45 saniyede üretilen bir parçayı 15 saniyede yapabiliyor. Üretici için birçok avantajı bulunan makinelerimiz ithallerinden çok daha ucuz." diyor.

Ailenin üçüncü jenerasyonu olan torun Deniz Kahyaoğlu da dede ve baba mesleğini seçerek eğitimine yön vermiş. Kızlar için zor bir meslek olmasına rağmen İTÜ Makine Fakültesi'nin 2. sınıfında okuyan Deniz, boş zamanlarında şirkette staj yapıyor.

TEKSTİL İLE BÜYÜYORLAR

1990'lı yılların sonuna doğru ekonomik krizin etkileri azalmaya başlayınca yumurtaların bir kısmını başka sepete koymaya karar veren firma, Tekstil sektörüne "Merhaba!" demiş. Prusa adıyla Dosab'ta kumaş dokuma işine girilmiş ve kısa zamanda büyük başarı sağlanmış. Piyasanın duayenleri başarıyı bu kadar kısa sürede yakalayan Prusa'yı ve sahibi Yusuf Kahyaoğlu'nu takdirle karşılamışlar. Dokunan kumaşlar Türkiye'nin en ünlü otellerini, köşklerini, yalılarını süslerken tarihi sarayların eskiyeni yıpranan kumaşları birebir olarak bu fabrikada hayat buluyor.

1959. TAM KADRO GURUR POZU.



DAHA SONRA TOPLAM 6700 CİVARINDA ÜRETİLECEK OLAN REVOLVER TORNA. 1976 (ZEYNEL USTA HALEN KAMSAN'DA ÇALIŞMAYA DEVAM EDİYOR)

Aynı sanayi bölgesinde hizmet veren firmanın başarısıyla gurur duyduğunu belirten Galip Kahyaoğlu, "Metresi çok pahalı, özel dizaynlara sahip kumaşlar üretiliyor ve tüm dünyaya ihraç ediliyor. Bir seferinde vergi dairesi memurları ihraç belgelerimizi incelerken bizim kumaşlarım metre fiyatlarını görünce inanamıyor ve hayali ihracat yapabileceğimizi düşünüyorlar ancak uzun incelemeler sonucu gerçek ortaya çıkıyor. Kardeşim Yusuf Kahyaoğlu'nun bu müthiş başarısından çok gurur duyuyorum. Yaşasaydı eminim babamız da başarılarımızla gurur duyardı. Bizler onun küçücük dükkanında kurduğu kocaman hayalleri gerçekleştirmek için her şeyi yapmaya hazırız, yapıyoruz ve yapacağız." diyor.

ECOSTAR

EVDEN KAÇAN yaramaz çocuk DÜNYA MARKASI YARATTI

54 YIL

FABRİKANIN İLK HALİ

GAZİANTEP'TE, KARAYOLLARI'NDA ELEKTRİK TEKNİSYENLİĞİ YAPAN AHMET ÖZYILDIRIM İLE HURİYE ÖZYILDIRIM'IN İLK ÇOCUKLARI SAMİ, 1928 YILINDA DÜNYAYA GELİR. DÖRT KARDEŞİN EN BÜYÜĞÜ OLAN SAMİ YERİNDE DURAMAYAN, OLDUKÇA YARAMAZ BİR ÇOCUKTUR. İLKOKULU İKİNCİ SINIFTA BIRAKAN SAMİ ÇALIŞMAYA BAŞLAR. 15 YAŞINA GELDİĞİNDE BABASIYLA YAŞADIĞI BİR OLAY, KÜÇÜK SAMİ'NİN HAYATINI TAMAMEN DEĞİŞTİRİR. BİR GÜN BABASINI ÇOK KIZDIRAN SAMİ, BABASININ ÖFKESİYLE KARŞILAŞMAK İSTEMEZ VE ÜZERİNDEKİ İŞÇİ TULUMLARIYLA EVDEN KAÇAR...

Malatya'daki dayılarının yanına gitmeye karar veren Sami, evi ile Narlı Tren istasyonu arasındaki 52 kilometrelik mesafeyi yürüyerek gitmek zorunda kalır. Gece yol üzerindeki bir köyde konaklar ve iki günlük yürüyüşün ardından oldukça bitkin bir halde istasyona varır. Buradan Malatya'ya geçer ve dayılarının fabrikasında tesviyeciliğe başlar. Ancak bir süre sonra evden kaçtığı öğrenilir ve burada kalmasına da izin verilmez. Bunun üzerine İstanbul'a gitmeye karar verir. Parası olmadığı için bir süre yola çıkamayan Sami, çözümü trene kaçak olarak binmekte bulur. Sekiz günlük yolculuk boyunca tren görevlileri ile kovalamaca oynayan genç adam, yolculuğun büyük bölümünü aç geçirir...

DÖRT METREKARE İLE BAŞLADI

İstanbul'a iner inmez Üsküdar'da yaşayan halası Senihe Hanım'ın yanına yerleşir. Eniştesinin dolmuşunda muavinlik ve şoförlük yapan Sami Özyıldırım, bir süre sonra elektrik işleriyle tanışır. Karaköy Bankalar Caddesi üzerindeki Ankara Han'da, merdiven altında bulunan dört metrekarelik dükkanda elektrik malzemeleri

1974

satmaya başlar. Elektrik işlerini çok sever Sami Özyıldırım; hem de ikinci sınıfta bıraktığı ilkokulu, ortaokulu ve liseyi dışarıdan bitirerek, ikinci sınıf elektrikçi lisansı almayı başaracak kadar...

İkinci dünya savaşının bitmesinden dört yıl sonra, 1949'da askere giden Sami Özyıldırım, donanmada geçen üç yılından bahsederken, "Her şeyi orada öğrendim." diyor. Gemilerde çalışırken, özellikle kazan dairelerinin yakma ve ısıtma sistemleriyle ilgili bilgilerini geliştirir. Burada kazandığı bilgiler hayatının askerlik sonrası döneminde çok işine yarayacaktır.

EŞİNİN DESTEĞİYLE BÜYÜDÜ

Askerlik dönüşü ilk eşi İlhan Hanım ile evlenen Sami Özyıldırım, o zamanlar şehir dışı sayılan Maltepe'de beş dönümlük bir arsa satın alır. Amacı verem hastası olan eşinin rahat yaşayabileceği bir ev yapmaktır. Ancak, İlhan Hanım uzun süre mücadele ettiği hastalığa 1959'da yenik düşer. Daha sonra çocukları Gül, Cem ve Iskalen Özyıldırım'ın annesi Nazife Hanım ile yaşamını birleştirir Sami Özyıldırım. Nazife Hanım'a büyük bir sevgiyle bağlı olan Sami Bey, "O benim her şeyim." diyor ve ekliyor: "Nazife Hanım bu günlere gelebilmemizdeki en önemli güçtür. Bana her zaman destek oldu. İşimi önde tutmama rağmen asla şikayet etmedi. Benim için iş önce gelir; çünkü iş olmazsa aile de olmaz. Yaşayan üç çocuğumuzun yanında üç çocuğumuzu da kaybettik. Ama ne kendi yıkıldı ne de benim yıkılmama izin verdi."

SUNGURLAR İLE ISI SEKTÖRÜNE GİRDİ

Sami Özyıldırım, 1959 yılında dönemin en büyük sanayi kuruluşlarından Sungurlar Kazan'da çalışmaya başlar ve böylece ısı sektörüne ilk adımını atmış olur. Kazan dairesi kumanda panoları ve brülör mekanik montajı konusunda taşeron olarak çalışır. İthal edilen Monarch, Riello ve Bertone gibi yabancı markaların yaygınlaşması için çalışırken üretimlerinde de teknolojik hizmetler verilmesine katkıda bulunur. Sebahattin Sunguroğlu'na olan saygı ve sevgisini her fırsatta dile getiren Sami Özyıldırım, "Sebahattin Sunguroğlu bana çok güvenirdi. Dört kilogramdan 4,5 tona kadar bütün brülörlerinin montajını ben yapardım." diyor.

TERMO-HEAT İLE KENDİ PATRONU OLDU

Uzun süre Sungurlar Kazan'ın taşeronluğunu yapan Sami Özyıldırım, Sebahattin Sunguroğlu'nun da deste-

ği ile 1967 kurduğu Termo-Heat Isı San A.Ş. ile kendi işinin patronu olur. Maltepe'de aldığı arsada ilk üretim tesisini kuran Özyıldırım, Türkiye'nin ilk tüp rezistansını üretmeyi başarır. Bu süreçte eşinin desteği ve mühendis arkadaşı İhsan Bayraklı'nın yanında yer alması işleri oldukça kolaylaştırır. Tüp rezistans üretiminde ürün yelpazesini genişletmeye başlayan firma bir süre sonra; elektrikli termosifon, konvektör, yağlı radyatör, fırın, ızgara ve soba gibi ev aletleri üretimi de yapmaya başlar.

Fazla para kazandırmaması nedeniyle 1980'de ev aletleri üretiminden vazgeçen Özyıldırım, tüp rezistans üzerine uzmanlaşmaya karar verir. Ev aletlerinden kazandığı parayı tüp rezistans ve brülör işine yatırmaya başlar, fakat üretimi bıraksa da ünlü markaların distribütörlüğünü alarak ev aletleri ithalatını sürdürür.

DOĞALGAZIN KULLANILMADIĞI YILLARDA GAZTEKNİK A.Ş'Yİ KURDU

Yeniliklere öncü olmayı ve yakından takip etmeyi ilke edinen Sami Özyıldırım, doğalgazın henüz Türkiye'de kullanılmadığı 1986'da Gazteknik A.Ş.'yi kurar. Eşi Nazife Özyıldırım ile birlikte Avrupa ve Asya'da birçok ülkeye giderler ve fuar fuar dolaşarak brülör üreticilerini araştırırlar. Dönerken dört büyük marka belirlemiş olan Özyıldırım, ortağı ve yakın arkadaşı İhsan Bayraklı'nın tavsiyeleri doğrultusunda İsviçreli Oertli ile anlaşır ve monoblok brülörlerin lisansını alarak üretime başlar. 1990-2000 yılları arasında Alman Dr.B Thyssen'in Türkiye distribütörlüğünü alan firma, sıvı yakıtlı brülör üretimine de başlamıştır. 10 yıl içinde üretimini üst seviyelere taşıyan firma pazarın devleri arasına girer...

Pazar oranı arttıkça Maltepe'deki üretim tesisinin yetmediğini söyleyen Sami Özyıldırım, "Karaköy'de dört metrekarelik dükkanda başladığım işi, Çorlu'da kapalı alanı 15 bin metrekare olmak üzere toplam 50 bin metrekarelik yeni tesisimize taşıdık." diyor. 1999 yılında ekonomik konjonktür gereği, tüp rezistans üretimi yapan Termo-Heat A.Ş. ve brülör üreten Gazteknik A.Ş birleşerek Termo Isı A.Ş adı altında faaliyet göster-

BRULÖR YAPIMINDA ÇALIŞAN İŞÇİLER

İSVİÇRELİ OERTLİ İLE ANLAŞILAN TERMO-HEAT MONOBLOK BRÜLÖR ÜRETİME BAŞLAR. 1986

meye başlar. 1990'ların ortalarına gelindiğinde artık Sami Özyıldırım'ın dinlenme vakti gelmiştir. Çocukları Gül, Cem ve Iskalen Özyıldırım, neredeyse 60 yıldır çalıştığını ve artık dinlenmesi gerektiğini söyler. Başta çocukları ciddiye almadığını söyleyen Sami Özyıldırım, "Düşününce haklı olduklarını anladım ve yönetimi onlara bıraktım. Başlarda şüphelerim vardı ama üçü de iyi eğitim almış çocuklar. İşleri ikiye üçe katladılar." diyor.

"İLK İŞ OLARAK ÜST KATTAKİ TUVALETLERİ TEMİZLEMESİNİ SÖYLEDİM."

Lise yıllarından beri şirkette çalışan Cem Özyıldırım, ablası Gül'ün çekilmesinin ardından yönetimi devralır. Oğlunun da herkes gibi en alt seviyeden başladığını söyleyen Sami Özyıldırım, "Bir gün personel müdürüm bana geldi, 'Efendim kızmazsanız genç biri burada çalışmak istiyor' dedi. Kim olduğunu sorduğumda 'Cem Özyıldırım' dedi. Hemen işe al, dedim ve ilk iş olarak üst kattaki tuvaletleri temizlemesini söyledim. Gidip baktığımda tertemiz olmuştu. Ben açlıklar gördüm, zorluklar yaşadım. Çocuklarımın, para kazanmanın kolay olmadığını anlamalarını istedim." diyor.

SAMİ ÖZYILDIRIM EŞİ NAZİFE ÖZYILDIRIM İÇİN "O BENİ M HER ŞEYİM" DİYOR.

SAMİ ÖZYILDIRIM

İLKLERE ATILAN İMZA

60 yıllık iş yaşamında çok zorlu dönemlerden geçer Sami Özyıldırım ama her zaman ayağını yorganına göre uzatmayı bilir. Olaylara gerçekçi yaklaşmış ve kötü durumların kendisini etkilemesine izin vermemiştir. Yeniliklere açık kişiliği sayesinde Türkiye'nin ilk tüp rezistansını ve ilk termosifonunu üretir. İlk güneş enerjili ısıtma sistemlerini İsrail'den getiren de yine kendisi olur. Fakat hiçbir zaman kibirli olmaz ve hep çalışmaya devam eder. En sevmediği iki şeyin yalan ve kibir olduğunu söyleyen Sami Özyıldırım, eşiyle dünyayı gezecek kadar dünya işlerine; biri eşinin ismine olmak üzere iki camii yaptıracak kadar da ahiret işlerine önem veren bir kişi. Çevresinde sevilen ve sayılan Sami Özyıldırım, Maltepe'de şirket merkezinin bulunduğu sokağa isminin verilmesinin hikayesini şöyle anlatıyor: "Maltepe'ye geldiğimde buralarda sokak falan yoktu. Sokaklar yapılmaya başladığında çalışanlarımdan birine 'Sami Bey Sokağı' tabelası yaptırıp astım. Zamanın Maltepe Belediye Başkanı beni çok sevdiği için bunu onayladı ve sokağın ismi resmi olarak Sami Bey Sokak oldu."

"SEKTÖRÜMÜZDE İLK ÜÇE GİRMEK İSTİYORUZ"

Türkiye'de kendi sektörlerinde lider durumda olduklarını söyleyen Cem Özyıldırım firmanın hedeflerini şöyle anlatıyor: "Uluslararası bir güç olarak sektörümüzde ilk üçe girmek istiyoruz. Yıllık 7 bin civarı brülör üretiyoruz. İlk planda 10 bine çıkmayı planlıyoruz. Biz mü-

hendislik ve Ar-Ge ye dayalı üretim yapıyoruz. Hazırdaki teknolojileri geliştirmeye daha verimli hale getirmeye uğraşıyoruz." Eskiden teknolojinin yurt dışından geldiğini belirten Cem Özyıldırım, "Kendimizi ispatladık, artık ihraç ediyoruz. Fakat pazar büyüdükçe rekabet artıyor. Uyum sağlamak için global dengeleri sürekli takip ediyoruz."

Isıtma ve yakma sistemlerinin çok boyutlu bir sektör olduğunu hatırlatan Cem Özyıldırım, "Termik santralden, çimento üretimine; mutfaktan, olimpiyat ateşine kadar birçok şey bizim sektörle ilişkili. Mesela Erzurum'daki 2011 Üniversiteler Arası Kış Oyunları'nın ateşini biz yaktık. Ama Sami Bey'in bize bıraktıkları olmasa, onun bilgileri olmasa buralara gelmek mümkün olmazdı. Hala ona danışıyor, tecrübelerinden yararlanıyoruz. İnsan ölüp gider ama bıraktığı eserler yaşar." diyor.

Ecostar bugün Japonya, Güney Kore, Finlandiya, Avusturya, Kanada gibi 40'ın üzerinde sanayileşmiş ülkeye kendi markasını ihraç eden ve sektöründe dünya devleri arasına girmeyi başararak Avrupa şirketlerince ortaklık teklif edilen bir firma haline gelmiş durumda.

SAMİ ÖZYILDIRIM, ÇOCUKLARI VE İHSAN BAYRAKLI

ÖZARAR

ÇOCUKLARI İÇİN DEĞİŞTİRDİĞİ İŞ TORUNLARINA MİRAS KALDI

54 YIL

UZUN SÜREN SAVAŞLAR VE SİYASİ İSTİKRARSIZLIKLAR İÇİNDE BOCALAYAN OSMANLI İMPARATORLUĞU, 20. YÜZYILIN BAŞLARINA GELİNDİĞİNDE ARTIK DAĞILMAK ÜZEREDİR. İSTİKLAL MADALYASI SAHİBİ VETERİNER ALBAY ŞÜKRÜ ÖZARAR'IN OĞLU MİTHAT, BÖYLESİ BİR DÖNEMDE 1913'TE İSTANBUL'DA DÜNYAYA GELİR. ÇOCUKLUĞU SAVAŞ YILLARINDA GEÇEN KÜÇÜK MİTHAT, ASKER BABASININ DESTEĞİYLE İYİ BİR EĞİTİM ALIR. KARAKÖY'DEKİ SAİNT BENOİT LİSESİ'NİN ARDINDAN, BUGÜNKÜ İSMİ İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ OLAN YÜKSEK MÜHENDİS MEKTEBİ'NDEN 1938'DE ELEKTRO-MEKANİK MÜHENDİSİ OLARAK MEZUN OLUR...

Okuldan sonra Devlet Su İşleri'nde bakım mühendisi olarak çalışmaya başlayan Mithat Özarar, daha sonra Karayollarında Makine ve Fen İşleri Müdürü olarak görev alır. Bu görevi sırasında, ABD'nin Marshall yardımı kapsamında karayollarında kullanılacak makinelerin seçimi için ABD'ye giden heyetin başında yer alır. Amerika dönüşü bir süre daha devlet işlerinde çalışan Mithat Özarar, artık kendi yolunu çizmeye karar verir. Elektrik Müteahhitliği yapmaya başlayan Mithat Özarar, şehirlerin elektrik şebekelerinin kurulmasıyla ilgili çalışır. Erzurum, Sarıkamış, Iğdır, Tortum ve Marmara Ereğlisi'nin ilk elektrik şehir şebekelerinin kurulumunda Mithat Özarar'ın emeği büyüktür.

AİLESİNE ZAMAN AYIRAMAYINCA KENDİ İŞİNİ KURAR

Anadolu'nun farklı bölgelerinde elektrik şebekeleri kuran Mithat Özarar'ın yaşamı, 1954'te oğlu Umur ve 1957'de kızı Beril'in dünyaya gelmesiyle farklı bir yola girer. İşi gereği uzun süre farklı şehirlerde kalmak durumunda olan Mithat Özarar, bir süre sonra çocuklarına ve ailesine gereken zamanı ayıramadığını düşünür ve kendi işini yapmaya karar verir. Ne yapacağını düşünüp alternatifler arayan Mithat Özarar, o zamanlar kimselerin bulunmadığı Cevizli'de 10 dönümlük bir arazi alır. Boş arsa üzerine 1959'da inşa edilen bu küçük atölye Özarar Kaldırma Makina Sanayi'nin doğduğu yer olur.

ÖZARAR KALDIRMA ATÖLYESİ 1960'LAR

ALMAN STAHL FİRMASI İÇİN YAPILAN VİNÇLER 1971

İŞLER UMDUĞU GİBİ GİTMEZ

Mithat Özarar, Almanya'da ziyaret ettigi bir fuarda yara bandı üretme patenti alır; fakat yurda döndüğünde 27 Mayıs 1960 askeri darbesi gerçekleşir. Darbe, ülkedeki her şeyle birlikte Mithat Özarar'ın planlarını da değiştirir. Yara bandı patentini başka birine devreder ve atölyesine aldığı torna, freze ve matkap gibi basit aletlerle elektrik şebekelerinde kullanılan, elektrik direkleri ve diğer küçük parçaları üretmeye başlar. Ancak elektrik işleri de umduğu gibi gitmez. Bunun üzerine otomotiv ve termosifon sektörüyle ilgili çalışmaya başlar. Otosan'a otomobil, Arçelik'e termosifon ve kazan parçaları üretmeye başlar. O yıllarda henüz boğaz köprüsü olmadığı için Levent'te oturan Özarar ailesinin atölyeye gelip gitmesi oldukça zordur. Bu yüzden atölyenin üst katını ev olarak kullanmaya başlar.

KÖPRÜ VİNÇ YAPARAK BÜYÜDÜ

Sürekli yeni projeler düşünen Mithat Özarar, o zamanlar Türkiye'de imalatı olmayan gezer köprü vinç yapmaya karar verir. Bu işi sadece bakarak, dışarıdan gelen makineleri inceleyerek öğrenir. İlk müşterisi 1968 yılında Bayramoğlu Sapağı'nda bulunan Doğu Galvaniz firması olur. Bu işin altından alnının akıyla çıkmayı başaran Mithat Özarar, artık sektörde bilinen bir isimdir. Ve işler artmaya, siparişler gelmeye başlar. 1970 darbesi işlere tekrar sekte vursa da şirket ayakta kalmayı başarır.

1971'de vinç sektörünün devlerinden Alman Stahl firmasıyla yapılan distribütörlük anlaşması Özarar Makina için dönüm noktası olur. 1974 yılında ithalata getirilen sınırlamalar, o güne kadar vinçlerin makine kısımlarını büyük ölçüde ithal eden firmayı bu parçaları Türkiye'de yapmaya iter. Bu sayede yüzde 80 oranında yerli üretim yapılmaya başlanır.

EVLAT ACISIYLA YIKILIR

1970'li yıllar Özarar Makina'nın şöhretinin arttırdığı yıllar olur. Ancak 1978'de yaşanan kötü bir olay aileyi kedere boğar. Evin en küçüğü Beril Özarar, Moda'daki evlerinde bir sabah kahvaltı esnasında aniden fenalaşır. Vakıf Gureba Hastanesi'ne kaldırılan Beril Özarar'ın, yıllar sonra şarkıcı Ebru Gündeş'in ismiyle tanınacak anevrizma hastası olduğu anlaşılır. Anevrizmaya bağlı beyin kanaması geçiren Beril Özarar tüm müdahalelere rağmen kurtarılamaz ve 21 yaşında hayatını kaybeder. Genç Beril'in hayatını kaybettiği sırada hamile olması Özarar ailesinin acısını ikiye katlar. Olay sırasında yurt dışında bulunan Mithat Özarar, acı haberi döndüğü zaman öğrenir ve üzüntüsünden yıkılır...

ALTIN YILLAR...

Takvimler 12 Eylül 1980'i gösterirken Türkiye bir kez daha darbe ile yüzleşir. Diğerlerinde olduğu gibi bu darbe de firmayı olumsuz etkiler. Ancak sendikalar tarafında kışkırtılan işçilerin makinelere verdikleri zarar ve sokaklarda akan kan durduğu için sevinir Mithat Özarar. Darbenin olumsuz etkisi yavaş yavaş geçerken firma Sabancı Grubu ve Şişe Cam gibi büyük firmalarla çalışmaya başlar. Altın yıllarını yaşayan Özarar Makina dönemin başbakanı Turgut Özal'dan başarı plaketi bile almıştır.

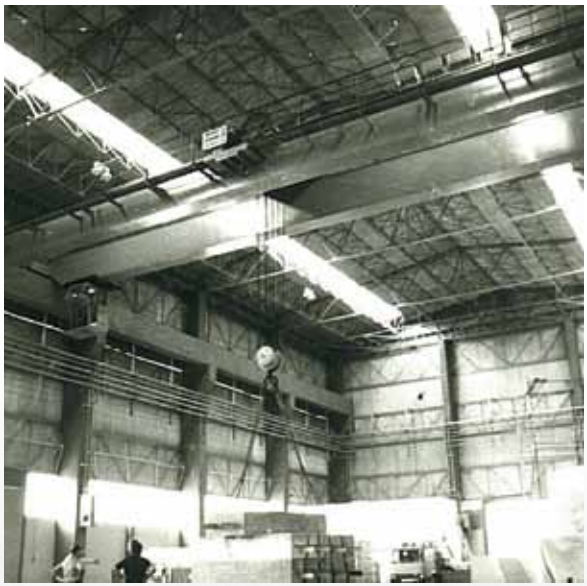
OĞLU İŞİN BAŞINA GEÇER

Özarar Makina'nın büyük başarılara imza attığı bu dönemde talihsiz bir olay gerçekleşir. İstanbul'un deyim yerindeyse kar altında kaldığı 1987 yılının 17 Şubat günü Mithat Özarar beyin kanaması geçirir ve felç olur. Bu olayın ardından işlerin başına Umur Özarar geçtiyse de Mithat Özarar vefat ettiği 1996 yılına kadar sürekli şirkete gidip gelir. Babasının rahatsızlığının ardından şirketin yönetimini Umur Özarar üstlenir. Çocuk yaş-

UMUR ÖZARAR ATÇILIKLA YAKINDAN İLGİLENİYOR

larından itibaren babasının işlerine yardım eden olan Umur Özarar, yerleri süpürmekten torna başında durmaya kadar hemen her işi yapar. Babası gibi Saint Benoit'ten mezun olan Umur Özarar, 1972'de Yıldız Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği'ne girer. Gece, okuluna devam ederken, gündüzleri de Cevizli'ye giderek atölyede babasına yardımcı olur.

Umur Özarar'ın üniversite yılları, terörün ve çatışmaların en yoğun olduğu yıllardı. Özellikle Yıldız Teknik Üniversitesi çatışmaların en yoğun yaşandığı üniversitelerden biriydi. 1974 yılında yaşadığı bir olay genç Umur'un hayatının gidişatını değiştirir. Kimya laboratuarında yaptığı deney başarısız olan Umur Özarar,



deneyi tekrarlamak için okulda kalır. Başarısızlıkla sonuçlanan deneyi belki de Umur'un hayatını kurtarmıştır. Çünkü kimliği belirsiz kişiler okuldan çıkan öğrencilerin üzerine makinalı tüfeklerle rastgele ateş açmış ve birçok öğrencinin yaralanmıştır. O günleri anlatan Umur Özarar, "Bu olay bardağı taşıran son damla oldu. Ailem de artık okula devam etmemi istemedi." diyor. Üçüncü sınıfta okuldan ayrılan Umur Özarar, 1978'e kadar babasının yanında çalışır. Bu dönemde hayatını Moda'dan tanıdığı Zümrüt Hanım'la 1977 yılında birleştirir ve oğulları Mete 1978 yılında dünyaya gelir.

Daha sonra bölümünü bitirmeye ve diplomasını almaya karar veren Umur Özarar, Yıldız Teknik Üniversitesi'nden denklik belgesi alır ve Fransa'nın Toulouse şehrindeki Paul Sabatier Üniversitesi'ne kaydını yaptırır. 1980'de eğitimini tamamlayan Umur Özarar, üç yıl süren Fransa macerasının ardından Türkiye'ye geri döner.

KUZEY AFRİKA'DA FRANSIZCA İLE BAŞARILI OLURLAR

Yurt içinde birçok başarıya imza atan Özarar Makina 90'lı yıllarla birlikte yavaş yavaş yurt dışına açılmaya başlar. Umur Özarar'ın iyi derecede Fransızca bilmesi yurt dışına açılmada büyük kolaylık sağlar. Özellikle 2000'li yıllardan itibaren Özarar Kaldırma Makina Sanayi A.Ş. Cezayir, Fas ,Tunus ve Sudan gibi ülkelerde büyük projeler gerçekleştirir. Bu yıllarda sürekli yurt dışına gidip geldiğini ifade eden Umur Özarar, "Bu ülkeler ağırlıkla Fransızca konuştukları için anlaşmalarda rakiplerimize karşı avantaj elde ediyordum." diyor. Yine bu dönemde firma Cezayir'de büro açar ve yeni distribütörlükler de alarak büyümeye devam eder. Özarar bugün 25'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyor.

2007 yılına gelindiğinde artık şehir içinde kalan Cevizli'deki firma, Kocaeli'nde açılan 5 bin 500 metre karelik kapalı alana sahip modern fabrikaya taşınır. Özarar Makina bugün 150'den fazla çalışanıyla, üç kıtada 20'ye yakın ülkede iş yapıyor. Ağır hizmet tipi vinçlerden bayrak vinçlere; çift ve tek kirişli gezer köprülü vinçlerden, monoray taşıma sistemlerine kadar kaldırma sektörüyle ilgili farklı makineler üretiyor.

Ancak 18 Aralık 2010'da Tunus'ta, Muhammed Buazizi'nin kendini yakmasıyla tüm Arap dünyasını saran ve Arap Baharı denilen olaylar zinciri onları da vurmuş durumda. Özellikle Cezayir'de çok önemli işler yaptıklarını belirten Umur Özarar, "İşler bir anda bıçak gibi kesildi. Anlaşmalar feshedildi. Arap Baharı

bizim kışımız oldu. Üretim büyük oranda yurt içine kaydı. Arap yarımadası dışındaki ülkelerde çalışmalarımız devam ediyor ama büyük oranda beklemedeyiz. Boğulmamak için su üzerinde kalmaya çalışıyoruz." diyor.

UMUR ÖZARAR

"BU PRENSİPLER İSTİKLAL MADALYASI GİBİ BABAMDAN BANA KALDI"

Mete ve Oğuz isimli iki oğlu olan Umur Özarar yakında işleri üçüncü jenerasyona devretmeyi planladığını söylüyor. Büyük oğul Mete Özarar, hali hazırda firmanın uluslararası operasyonlarını ve satış işlerini yürütüyor. Küçük oğul Oğuz ise firmanın satın alma bölümünde görev alıyor. Yatçılık ve atçılık merakı olan Umur Özarar 16 metrelik 'Beluga' isimli teknesiyle boş zamanlarında arkadaşlarıyla birlikte Ege ve Akdeniz turlarına çıkıyor. Ayrıca sahip olduğu yedi yarış atıyla pistlerde de heyecan yaşamaya devam ediyor. İşleri çocuklarına bıraktıktan sonra hobilerine daha fazla zaman ayıracağını belirten Umur Özarar, "İş hayatında en önemli prensibim verilen sözlerin tutulması oldu. Yalan söylenmesine asla tahammül etmedim. Bu prensipler İstiklal Madalyası gibi babamdan bana kaldı. Ben de çocuklarıma bırakarak dinlenmeyi planlıyorum. Dışarıdan danışman gibi onlara yardım etmeye devam edeceğim." diyor.

ÖZARAR KOCAELİ FABRİKASI

• GÖÇMAKSAN •

Pazar TEZGAHLARINDAN DÜNYA PAZARLARINA

53 YIL

ELİNDE BALYOZLA DURAN ÇOCUK HENÜZ 11 YAŞINDAKİ MEHMET GÖÇMEN. ATA SANAYİ ATÖLYE 1977

İKİNCİ DÜNYA SAVAŞI YILLARI TÜM DÜNYADA OLDUĞU GİBİ TÜRKİYE'DE DE ZORLUKLARLA GEÇMİŞTİR. ARİF GÖÇMEN BÖYLESİNE ZORLU BİR DÖNEMDE 1943 YILINDA ÇORUM'UN ALACA İLÇESİNE BAĞLI KARGIN KÖYÜ'NDE DÜNYAYA GELİR. İLKOKUL EĞİTİMİNİ ÇORUM'DA TAMAMLAYAN ARİF GÖÇMEN, 1955 YILINDA MESLEK ÖĞRENMEK AMACIYLA KARDEŞİYLE BİRLİKTE ANKARA'YA GİTMEYE KARAR VERİR...

Ankara'ya gelen iki kardeş, enişteleri Hüseyin Örs'ün yanına yerleşir ve enişte lerinin çalıştığı el aletleri üreten bir firmada çırak olarak çalışmaya başlar. Burada çok zor şartlar altında sıcak demir işini öğrenen kardeşler bir süre sonra kendi atölyelerini açmaya karar verir. Enişte lerini de birlikte çalışmaya ikna ederler ve 1960 yılında İtfaiye Meydanı'nda Karyağdı Türbesi'nin kenarında 16 metrekarelik bir atölyede üç ortak çalışmaya başlarlar. Göçmaksan'ın temelleri de işte bu küçük atölyede atılır. Başlangıçta keser, balta, murç ve el makasları gibi inşaatçı el aletleri üretirler. Bir süre sonra önce Arif Göçmen daha sonra da kardeşi Mehmet askerliklerini yapar ve tekrar çalışmaya başlarlar. El aletleri üreterek çalışmaya başlayan atölye, zaman içinde kamyon kasaları ve iş makineleri üretir. 1966 yılında büyük kardeş Mehmet Göçmen vefat eder. Kardeşini kaybeden Arif Göçmen aynı yıl dünyaya gelen oğlunun adını Mehmet koyar.

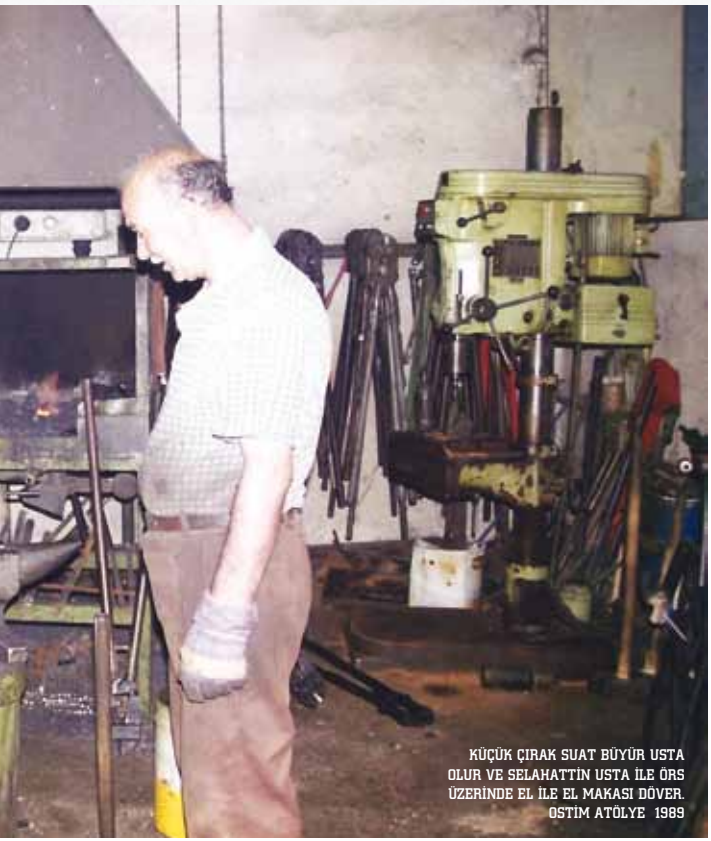
HER ŞEYE SIFIRDAN BAŞLAR

Mehmet Göçmen'in vefatının ardından 1976 yılına kadar

ARİF GÖÇMEN

ARİF GÖÇMEN VE ÇALIŞANLARI

enişteşiyle ortak çalışan Arif Göçmen, bu tarihten itibaren ortaklıktan ayrılarak kendi işini kurmak ister. 1976 yılında Ata Sanayi Sitesi'nde kendi atölyesini açar ve her şeye sıfırdan başlar. Yeni atölyenin açıldığı dönemlerde çocukları da Arif Göçmen'e yardım etmeye başlamıştır. Bu yeni atölyede farklı bir alana yönelen Göçmaksan, Türkiye'de ilk olarak demir kesme ve bükme makineleri üretme kararı alır. Fakat bekledikleri satışlar gerçekleşmez ve tekrar demirci el aletleri üretimine dönerler. Ata Sanayi Sitesi'nin 1979 yılında yıkılmasının ardından Göçmaksan, Ostim'e taşınır. O yıllarda Ostim'de elektrik ve su sınırlıdır. Ulaşım da kolay değildir. 1977 yılından itibaren babasının yanında çalışmaya başlayan Mehmet Göçmen o yılları anlatırken, "Ostim'e tüm ulaşım bir belediye otobüsüyle yapılırdı. Sabah dört-beş gibi başlayan gün eğer 18.45'teki son otobüs kaçarsa atölyede uyuyarak noktalanırdı. O yıllarda yaşanan imkansızlıklar düşünüldüğünde bugün çekilen sıkıntılar çok basit kalıyor. O kuşaklar zorluklardan yılmadı ve gece gündüz çalıştı.



KÜÇÜK ÇIRAK SUAT BÜYÜR USTA OLUR VE SELAHATTİN USTA İLE ÖRS ÜZERİNDE EL İLE EL MAKASI DÖVER. OSTİM ATÖLYE 1989

Tüm yetersizliklere rağmen küçük sanayi sitelerindeki minicik atölyelerden dünya devlerine meydan okuyan sanayi şirketleri çıkarmayı başardılar. " diyor.

'ÇIRAK BİZE EMANET, ONU KAMYONETİN ARKASINA OTURTURSAK AYIP OLUR'

Gece gündüz çalışarak nihayet bir Anadol kamyonet almayı başardıklarını söyleyen Mehmet Göçmen o yıllara ait bir anısını şöyle anlatıyor: "Ostim'deki atölyemizde çalıştığımız yıllarda yetiştirmek üzere komşumuzun oğlunu çırak olarak yanımıza aldık. Ağabeyim kamyoneti kullanırken haliyle şoför koltuğunda oturur, rahmetli babam da onun yanına otururdu... Ön tarafta bir kişinin daha oturabileceği bir koltuk boş kalırdı. Rahmetli babam, 'Çırak bize emanet, onu kamyonetin arkasına oturtursak ayıp olur' dediği için, yıllarca yaz kış demeden hep o kamyonetin arkasında tutunarak atölyeye gittim geldim. Yazın neyse de, kışın o soğukta ellerim kamyonetin o metal borularına tutunmaktan, soğuktan uyuşurdu..."

YENİDEN DEMİR KESME VE BÜKME MAKİNELERİ ÜRETİMİ BAŞLAR

1982 yılından itibaren tekrar demir kesme ve bükme makineleri üretimine dönen Göçmaksan, ürettiği makinelerden ayda birkaç tane satmaya başlar. Aylık üretim zamanla beş-altı taneye çıkar. Satış sayısı çok fazla olmasa da gösterilen çaba ve yapılan işin kalitesi takdir kazanır. Arif Göçmen ismi yaptığı her işte "kalite" ile beraber anılmaya başlar. Zaman içinde ürün çeşitliliği de artar ve torna-freze gibi makineler ürün yelpazesine eklenir ve bir süre onların da üretimi devam eder. 1985'te abisi, 1986'da da Mehmet Göçmen askere gider ve dönüşte tekrar babalarının yanında çalışmaya devam ederler. 1990 yılında evlenen Mehmet Göçmen Almanya'ya gider. Fakat bu evliliği uzun sürmez ve kısa süre sonra ayrılır. Almanya'da iş de bulamayan Göçmen Türkiye'ye geri dönerek tekrar çalışmaya başlar. Mehmet Göçmen 1993'te 2 çocuğunun annesi Güler Göçmen ile evlenir.

ARİF GÖÇMEN'İN EL ALETLERİ ÜRETTİĞİ ZAMANLARDA İLK ATÖLYESİ ÖNÜNDE ÇEKİLMİŞ BİR FOTOĞRAFI.

GÖÇMAKSAN MAKİNE SANAYİ İLE ŞİRKETLEŞİRLER

1994 yılında şirketleşme çalışmalarını başlatır Mehmet Göçmen. O güne kadar farklı isimlerle gelen firma, 1994 yılından itibaren Göçmaksan Makine Sanayi Limited Şirketi olarak yoluna devam eder. Şirketin müdürlüğünü üstlenen Mehmet Göçmen aynı zamanda satış ve pazarlama çalışmalarını da üstlenir. Dünyanın çeşitli ülkelerini ziyaret ederek, gözlemledikleri ürünleri Türkiye'de üretebilmek için çaba harcar. 1997 yılına gelindiğinde kurucu Arif Göçmen vefat eder. Arif Göçmen'in vefatının ardından çocuklar ara vermeden çalışmaya devam ederler. 1998 yılında İstanbul Anadolu yakasında bir tesis kurarlar. Daha sonra Avrupa yakasında da bir yer açarlar.

BAUMA FUARI DÖNÜM NOKTASI OLUR

2001 yılında katıldıkları Bauma Fuarı Göçmaksan için dönüm noktası olur. Bauma Fuarı'ndan sonra işe bakışlarının değiştiğini belirten Mehmet Göçmen, "Bauma ile birlikte ufkumuz açıldı. Fuar sonrası fabrikaya yöneldik. Fuar dönüşünde üretimle satışın ayrılamayacağını düşünerek üretimle ilgili konularla da ilgilenmeye başladım. Kız kardeşim Elif Sultan Göçmen'in şirkete ortak olmasından sonra satış ve pazarlama kısmını kardeşime bırakarak tamamen üretime odaklandım." diyor. Bu sırada Göçmaksan beş-altı düzeyinde olan üretim adedini 50'li rakamlara yükseltir. Personel sayısı da 25 kişiye çıkar. Üretim tesisini zamanın şartlarına uygun revize ederek üretimde otomasyona ve makine parkurları kurmaya yönelirler. Bu süreçte ilk CNC tezgahlarını da 2003 yılında Tayvan'dan alırlar. Yenilenen üretim parkuruyla birlikte pazara sunulan makine adetleri de artmaya başlar. 2006 yılında tamamlanan yeni üretim tesisleri firmaya büyük güç katar. 2009 yıllarına kadar bu mevcut üretim parkurunda kesme ve bükme makineleri üretimi devam eder.

KRİZDEN GÜÇLÜ ÇIKARLAR

2007 ekonomik krizini fırsata dönüştürmeyi bilmesi Göçmaksan'ın büyümesinde etkili olur. Tüm piyasaların tedbirli davrandığı kriz döneminde Göçmaksan çekinmeden çalışmayı sürdürür. Kriz döneminin en fazla iş yaptıkları dönem olduğunu belirten Mehmet Göçmen, "Daha fazla çalıştık, daha fazla borçlandık, daha fazla kazandık. Başka şirketlerden kriz nedeniyle işten çıkarılan son derece kalifiye personeli bünyemizde istihdam ettik. Üretim parkurumuzu genişlettik. Üretmekten vazgeçme-

SAĞ BAŞ TARAFTA MAKASIN YANINA OTURMUŞ OLAN 12 YAŞINDAKİ MEHMET GÖÇMEN, ZAMANINDA ATÖLYELERİNDE ÇALIŞAN USTALAR İLE BİRLİKTE. ATA SANAYİ ATÖLYE 1978

ALİ GÖKÇE, ARİF GÖÇMEN, ALİ YÖNTER , ÜNAL ÖZDEMİR, SUAT GÜNEY, SELAHATTİN DÖĞER,MEHMET GÖÇMEN OSTİM ATÖLYE ÖNÜ 1987

dik ve sonuçta kaybeden değil kazanan olduk." diyor.
Krizden karlı çıkan Göçmaksan, 2009 yılında tüm üretim parkurunu yenileme kararı alır ve müşterilerin tüm beklentilerine cevap verebilecek nitelikte, son teknolojiyle donatılmış yepyeni bir üretim bandı kurar. Bu sayede makine üretim adetleri, 400 adetlere ulaşır. Üretim kalitesinin artmasıyla birlikte taleplerde de artış gerçekleşir ve işler daha da büyür. Özellikle uluslararası fuarlarda yer almaya başlayan firmanın GMS markası ile bilinirliği de artar.

SİLİNDİR ÜRETİMİ BAŞLAR

Zamanla 40-50 farklı model üreten firma, müşterilere özel makineler sunmaya başlar. Kişiye özel çözümleri bazı markalar için fason üretim yapma noktasına kadar taşırlar. Yine müşteri istekleri doğrultusunda hafif inşaat makineleri de üretirler. İnşaat makineleri üretimi zaman içinde asfalt silindiri üretmeye kadar büyür. Başlangıçta küçük silindirler üreten firma zamanla büyük asfalt ve yol silindirleri de üretmeye başlar. Türkiye'de üretimi yapılmayan yol silindirlerini yurt dışına sattıklarını belirten Mehmet Göçmen, "İşin ilginç yanı, bu ürünlerin ihracatını gerçekleştirebilirken Türkiye'ye satamıyor olmamızdır." diyor. Büyük asfalt ve yol silindirleri üretiminde yabancı bir ortakla işbirliğine gidebileceklerini belirten Mehmet Göçmen, şu an temas halinde oldukları ve işbirliği yapmak isteyen firmalar olduğunu belirtiyor.
Ağır iş makinelerinin üretimi konusunda prototip çalışmalarına devam eden Göçmaksan, zaman içinde üretimini bu noktaya kaydırmayı düşünüyor. Tasarımı tamamen kendilerine ait olan iş makineleri için TÜBİTAK ile de bilgi alışverişinde bulunduklarını belirten Mehmet Göçmen, "Pazarda yer almaya başladığımızda dünya devleriyle rekabete gireceğimiz için hem üretim altyapımızın çok güçlü olması hem de özgün tasarımlarla farklılık sunabilmemiz çok önemli. Artık uluslararası arenaya çıktığımızda ağır iş makineleri üretiminde dünya devi şirketlerin rakip olarak nitelendirdiği, onlarla aynı kategoride gösterilen bir firma olarak devam etmek istiyoruz." diyor.

"19 YAŞINA KADAR PAZAR GÜNÜ YA DA TATİL NEDİR BİLMEDİM."

İlkokuldan mezun olduğu 11 yaşından bu yana iş hayatının içinde olduğunu belirten Mehmet Göçmen, "Çocukluğumda oyuncağım makineler, oyun alanım atölyemizdi. 19 yaşına kadar pazar günü ya da tatil nedir bilmedim. Pazar günleri benim için ürünlerin satılacağı günlerdi. Ulustaki bitpazarında iki metrekarelik bir alana bezimi serer, ürünlerimi yayar müşterilerimi beklerdim. Yaz, kış, yağmur, çamur demeden her pazar yerimi alırdım. El arabacılığı ile başlayıp bugünlere gelebilmiş olmanın gururunu yaşıyorum. Büyük mesafeler kaydetmiş olabiliriz fakat nereden geldiğimizi hiç unutmadık. Kafama koyduğum bir şeyi yaparım. İş konusundaki öngörülerim bazen insanlara çok hayalci ya da delice gelebilir. Ama sonuçlar düşündüğüm doğrultuda çıkınca, çevremdekilerin güveni ve inancı daha da artıyor. Çılgınca görünen hedefler bizi hep daha ileriye taşıdı. Çünkü biz hep gidilmemiş yollara girdik ve bizden sonrakiler için önder olduk." diyor.
1960 yılında 16 metre karelik küçük bir atölyede üretime başlayan Göçmaksan, bugün 60'a yakın makine çeşidiyle, 8.500 ve 12.500 m2, toplamda 21.000 m2'lik 2 ayrı fabrikada, Ankara ve İstanbul'da toplam 6 ofisiyle ve 130'a yakın personelle çalışmalarına devam ediyor. Haziran 2013 tarihi itibariyle Anonim Şirket'e dönüşen firma 44 ülkedeki direkt bayiliği ile 94 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

HİDRO-MAK

BABASI İÇİN ÜRETTİĞİ DAMPERLER HAYATLARINI DEĞİŞTİRDİ

52 YIL

CUMHURİYETİN İLK YILLARINDA İNEBOLU HALKI GENEL OLARAK GEMİCİLİK VEYA KERESTECİLİK YAPARAK GEÇİMİNİ SAĞLAMAKTADIR. İNEBOLU'DAN İSTANBUL'A GÖÇ EDEN BEŞER AİLESİ DE EN İYİ BİLDİKLERİ İŞ OLAN GEMİCİLİĞE YÖNELİR. AİLENİN BÜYÜĞÜ AHMET BEŞER, İSTANBUL'DA KARDEŞLERİYLE BİRLİKTE KUM ÇIKARMA VE NAKLİYE İŞLERİ YAPAN KUMPORT ŞİRKETİNİ KURAR...

EV İLE İŞ ARASINDA GEÇEN BİR ÖMÜR

Beşer kardeşlerin ortaklığıyla kurulan Kazlıçeşme merkezli firma, kum ticareti yapar. Dönemin en fazla iki katlı İstanbul evleri, denizden çıkarılan, at arabaları veya kamyonlarla inşaatlara taşınan bu kumla inşa edilir... Ahmet Beşer'in üç çocuğundan biri olan Hamdi Beşer, 1927 yılında İstanbul Aksaray'da dünyaya gelir. Babasının yanında işe gidip gelmeye başlayan küçük Hamdi, gençlik yıllarını ağır koşullarda çalışan kum hamallarının halinden ibret alarak geçirir. Başarılı bir öğrenci olan Hamdi, evde ödevlerini tamamladıktan sonra kum ocağındaki getir götür işlerine koşar. Bu durum işiyle evi arasında geçecek bir hayatının habercisi gibidir...

Zamanını iş yerinde geçiren o sessiz küçük çocuk

TÜRKİYE'NİN TAMAMI YERLİ İLK ÇÖP DAMPERİ 1970'LER

HİDROMAK ATÖLYESİ 1960'LAR

büyüdükçe, kabuğuna sığmayan bir gence dönüşür. İktisat fakültesinde üniversite eğitimini tamamlayan Hamdi Beşer, babasının işini büyütmek ister. Neler yapabileceğini geceler boyu düşünür ve işleri hızlandırıp kolaylaştıracak olan, kamyonlara damper takma fikrini ortaya atar. Fakat o dönemde Türkiye'de damperli

kamyon imal edilebileceği düşünülmemekte, Türklerin bu teknolojiyi üretebileceği hayal bile edilmemektedir.

İMKÂNSIZLIKLAR, KARARLI GENCİ YILDIRMADI

İmkânsızlıklara meydan okuyana Hamdi Beşer, babasının makine ustası Abdullah Özkan ile tüm İstanbul esnafını kapı kapı dolaşarak ihtiyaç duydukları parçaları temin eder ve uzun geceler süren çalışmalardan sonra, Türkiye'nin ilk damperli kamyonu hazırlamayı başarır. Ürettiği kamyona damperi taktığı gün, bunun sanayicilikteki ilk adımları olduğunun kendisi bile farkında değildir. Kumport bu kararlı gencin çabalarıyla damperli kamyonlarla kum nakliyesi yapan bir şirket halini alır...

Zaman içinde kum şirketlerinden gelen talepler Hamdi Beşer'i damper üretme işine yöneltir. Makinelere meraklı olan Beşer, 1961 yılında babasının yanından ayrılarak İstanbul Yenikapı'da Hidro-Mak şirketini kurar. Beşer ailesi Hamdi Beşer'in çabalarını destekler ve kurduğu Hidro-Mak firmasına ortak olur. Fakat tüm yetkileri, kendini kanıtlamak isteyen bu gence bırakır. Bu güveni boşa çıkarmayan Hamdi Beşer, aynı yıl içinde Sefaköy'e taşınan tesislerde Türkiye'nin tamamı yerli ilk damperli çöp kamyonunu üretir. 1977 yılına gelindiğinde Türkiye'de yapılması dahi hayal edilemeyen ilk sıkıştırmalı çöp kamyonunu yapar. Hidrolik arka kapak, vinçli kamyon, hurda balyalama presi gibi hidrolik makineler ve birçok araç üstü ekipmanı Türkiye'de üreten ilk isim olur. Hayatı; "çalışmak ve üretmek" olarak nitelendiren Hamdi Beşer ömrünü işine adar. Öyle ki işi için 55 yaşında Almanca, 80'li yaşlarında bilgisayar kullanmayı öğrenecek kadar... Hamdi Beşer'in işe olan tutkusu nedeniyle evin tüm sorumluluğunu eşi Hatice Nesrin Beşer üstlenir. İlk çocuğu Reyhan doğduğunda bu fedakarlığının ödülünü aldığını düşünen Nesrin Beşer'in sırasıyla dünyaya gelen Feyhan, Berna ve Ahmet ile bu sorumluluğu katlanır. Çocuklarının eğitimiyle tek başına ilgilenmek zorunda kalan Nesrin Hanım, kazanılanın işe yatırıldığı bir ortamda evini çekip çevirir.

AHMET BAZMANOĞLU ŞİRKETE DAHİL OLUYOR

1976 yılında Hidro-Mak serüveni başlayan Ahmet Bazmanoğlu, Hamdi Beşer'in dört çocuğunun en büyüğü olan Reyhan Hanım ile evlenir. Hamdi Beşer'in bir yurt dışı seyahati öncesinde "Fabrikaya yokluğumda birkaç gün bakar mısın?" teklifiyle makineciliğe başlayan ve 34 yılını bu işe adayan Ahmet Bazmanoğlu, kayınpederini Türkiye'nin önemli değerlerinden biri olarak görüyor. Reyhan Hanım ile evlenmesinden sonra çeşitli şirketlerde mesleğini sürdüren Ahmet Bazmanoğlu, kayınpederinin isteği ile makineciliğe soyunur. Mi-

marlık son sınıf öğrencisiyken Hamdi Beşer ile Divan Otel'de bir sabah kahvaltısında tanışan Ahmet Bazmanoğlu, kayınpederini; ayrıntılara dikkat eden, kararlarını ölçüp-biçerek alan, mükemmeliyetçi bir insan olarak nitelendiriyor. Ahmet Bazmanoğlu ile Hamdi Beşer, damat-kayınpeder olmanın ötesinde Hidro-Mak için en iyisini isteyen ve şirket için her şeyini veren iki ayrı kişilik. İşle ilgili konularda çok ciddi fikir ayrılıkları yaşadıkları dönemler olduğunu söyleyen Ahmet Bazmanoğlu, "Yan yana odalarda üç ay konuşmadan çalıştık." diyor ve ekliyor "Hayatını işine adayan bir insanla bayram buluşmalarımızda dahi üzerine konuştuğumuz tek konu işimizdi."

İŞLER BÜYÜYOR, HİDRO-MAK İHRACATA YÖNELİYOR

Ahmet Bazmanoğlu'nun katıldığı senelerde Hidro-Mak adından söz ettirmeye başlayan bir şirket halini alır. Hamdi Beşer, babasının Abdullah ustası ve teknik müdürü Nubar Terziyan ile durmak dinlenmek bilmeden çalışmasının karşılığını o yıllarda almaya başlar. 1977 yılında yıllık bin damper üretim kapasitesine ulaşan Hidro-Mak, 1980'li yıllara gelindiğinde Türkiye'de dahi fazla bilinmeyen hidrolik sıkıştırmalı çöp kamyonlarını ihraç etmeye başlar. 1986 yılında Hadımköy'da fabrika kurma kararı alan Hamdi Beşer, 1991 yılında Hadımköy'de üretime başlayan tesisin kuruluşuna yönelik tüm işlerle yakından ilgilenir. Hadımköy tesisinin kurulma fikrinin doğuşunu; "1986 yılında Hadımköy'de

HİDROMAK SEFAKÖY FABRİKASI 1980'LER

HAMDİ BEŞER

fabrikası olan Rüştü Bey, ortak iş yapmayı teklif etti. Rüştü Bey'in davetiyle fabrikasını görmek için kayınpederim Hamdi Beşer ile atladık arabaya, üç saatlik yolculuktan sonra kuş uçmaz kervan geçmez bir yere geldik. Tesisi gezdik ve ortak olamayacağımızı söyleyerek geri döndük. Dönüş yolunda Hamdi Bey burada bir tesis kurmayı düşündüğünü paylaştığında şiddetle karşı çıktım. Fakat bölgenin bugün geldiği noktayı gördüğümde yanlışa düştüğümü daha iyi anlıyorum." şeklinde paylaşıyor Ahmet Bazmanoğlu. 1991 yılında itibaren iki ayrı tesisle çalışmalarını sürdüren Hidro-Mak, 1999 yılında devletin bazı kurumları ile yaşadığı sorunlar sebebiyle sıkıntıya düşer. Sefaköy'deki fabrika kapanır. Tüm makineler Hadımköy'e taşınır. Birkaç yıl içinde büyük zorluklar aşılır ve işler tekrar rayına oturur. Fabrika büyümeye ve işler artmaya başlar. Farklı üretim alanlarında çalışmalar yapılır. Hidro-Mak kalitesini kanıtlar ve dünyada bilinir bir marka halini alır. 2003 yılında rahatsızlanan Hamdi Beşer, firmayla ilgili her konuda bilgi sahibi olsa da işlerden uzaklaşmaya başlar. Felç geçirmesine rağmen çalışmaya ara vermeyen Beşer, ömrünün sonuna kadar Hidro-Mak'ı büyütmeyi düşünür. 2010 yılında 83 yaşında vefat eden Hamdi Beşer Türk sanayisinin duayen isimlerinden biridir.

ULUSLARARASI STANDARTTA, DÜNYAYA AÇILAN ŞİRKET

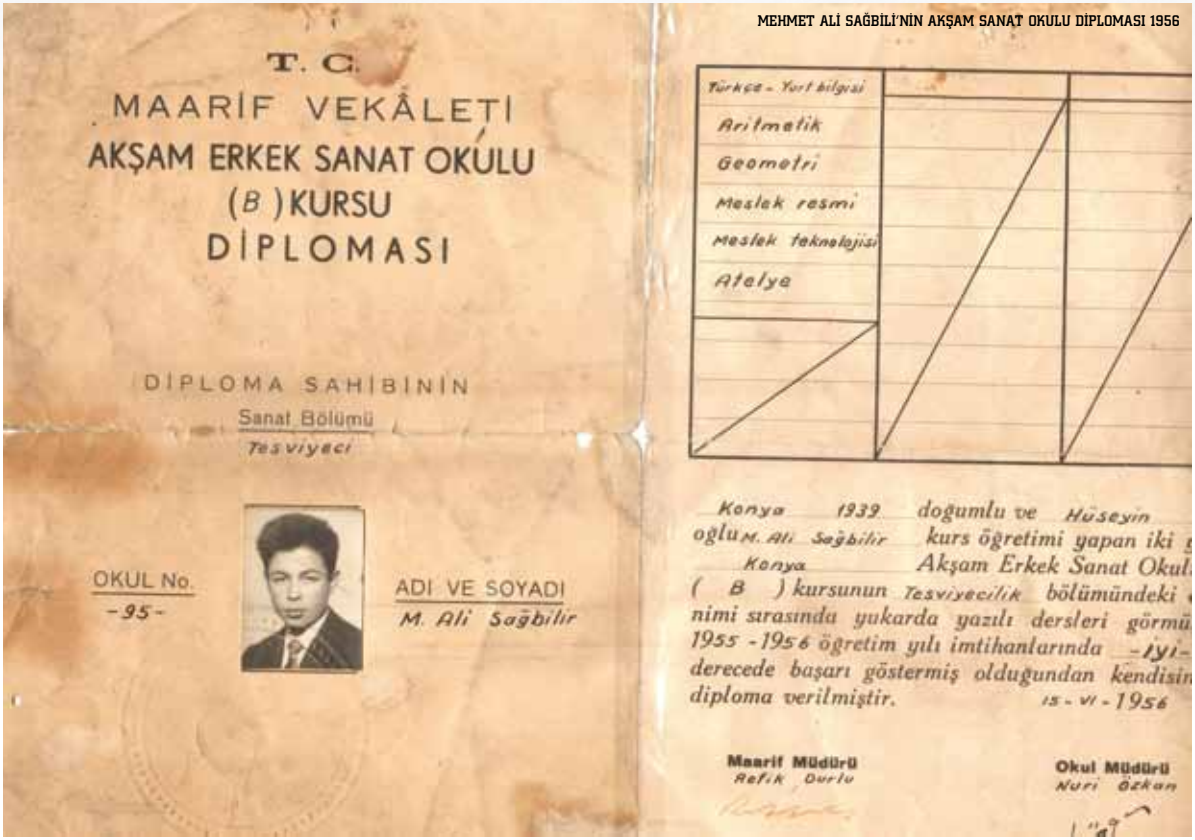
1970'li yıllarda belediyelerle çalışmayan başlayan şirketin ürettiği çöp kamyonları Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veriyor. Devletten destek almadan 50 yılı geri de bırakan Hidro-Mak, kendi kaynaklarıyla büyüyen bir şirket. Hidro-Mak bugün Rusya'dan Güney Afrika'ya; İtalya'dan Azerbaycan'a; Portekiz'den Suudi Arabistan'a kadar 40'a yakın ülkeye satış gerçekleştiren bir dünya şirketi konumunda. Toplam imalatının yüzde 60'ını yurt dışına ihraç eden Hidro-Mak, uluslararası standartlardaki üretim gücüyle tüm dünyada kabul görüyor. Hidro-Mak, bugün Hamdi Beşer'in oğlu Ahmet Beşer ve Ahmet Bazmanoğlu ikilisi tarafından yönetiliyor. Üçüncü kuşağında da yavaş yavaş görev almaya başladığı Hidro-Mak, özellikle katı atık taşıma ve toplama ekipmanları konusunda dünyanın önde gelen firmalarından biri olmayı hedefliyor.

SAĞBİL

BİR TORNA | BİR KAYNAK | BİR MATKAPLA

BAŞLAYAN ÜRETİM SERÜVENİ

51 YIL



T. C.
MAARİF VEKÂLETİ
AKŞAM ERKEK SANAT OKULU
(B) KURSU
DİPLOMA

DİPLOMA SAHİBİNİN
Sanat Bölümü
Tesviyeci

OKUL No.
-95-

ADI VE SOYADI
M. Ali Sağbilir

Türkçe - Yurt bilgisi
Aritmetik
Geometri
Meslek resmi
Meslek teknolojisi
Atelye

Konya 1939 doğumlu ve Hüseyin oğlu M. Ali Sağbilir kurs öğretimi yapan iki
Konya Akşam Erkek Sanat Okul
(B) kursunun Tesviyecilik bölümündeki
nimi sırasında yukarda yazılı dersleri görmü
1955 - 1956 öğretim yılı imtihanlarında -iyi-
derecede başarı göstermiş olduğundan kendisin
diploma verilmiştir. 15 - VI - 1956

Maarif Müdürü
Refik Durlu

Okul Müdürü
Nuri Özkan

MEHMET ALİ SAĞBİLİ'NİN AKŞAM SANAT OKULU DİPLOMASI 1956

HÜSEYİN SAĞBİLİ'NİN OĞLU MEHMET ALİ, KONYA'NIN SİLLE MAHALLESİNDE 1939 YILINDA DOĞAR. 1951 YILINDA İLKOKULU BİTİREN MEHMET ALİ, DÖRT AY KADAR BİR ŞEKERCİNİN YANINDA ÇALIŞIR. ŞEKERCİNİN YANINDA 46 KİLO GİREN KÜÇÜK MEHMET ALİ, DÖRT AY SONUNDA 39 KİLOYA KADAR DÜŞER. BUNUN ÜZERİNE BABASI MEHMET ALİ'Yİ ŞEKERCİNİN YANINDAN ALIR VE BİR SU TESİSATÇISININ YANINA VERİR...

Tesisatçının yanında geçirdiği iki ayın ardından babası Mehmet Ali'yi sanat okulu öğretmeni ve aynı zamanda süt makineleri tamiratı yapan İbrahim Dökümcüler'in yanına gönderir. Daha işe başladığı ilk gün ustası tornanın başına götürür ve "Al şu parçayı işle." der, oysa Mehmet Ali henüz torna kullanmayı bilmiyordur. Bir yıl kadar ustasının oğluyla çalışır Mehmet Ali Sağbili. Ustanın oğlu askere gidince dükkânda yalnız kalır. Ustası sanatını esirgemez Mehmet Ali'den, süt makinesi tamirinden sarı dökümcülüğe, tornacılıktan gaz ocağı tamirciliğine kadar birçok işi öğrenir. 1954 yılında ustasının oğlu askerden gelir ve Mehmet Ali Sağbili buradan da ayrılır.

YAŞI BÜYÜK DİYE OKULA ALMAZLAR

Başka bir tornacı arkadaşının yanında çalışmaya başlayan Mehmet Ali, aynı zamanda akşam sanat okuluna da devam eder. 1955 yılında akşam sanat okulunu bitirir. Akşam sanat okulundaki hocası Mehmet Selçuk Bey, babasına Mehmet Ali'nin zeki bir çocuk olduğunu

MEHMET ALİ SAĞBİLİ VE ARKADAŞLARI 1960'LI YILLAR

ve öğrenimine devam etmesi gerektiğini söyler. Bunun üzerine babası Mehmet Ali'yi okula kayıt ettirir. Fakat okulun ilk günü 16 yaşından büyük olduğu için okula alamayacaklarını söylerler. Bu duruma üzülür Mehmet Ali ve altı ay kadar hiçbir şey yapmaz.

Daha sonra başka bir işe girer ve askere gittiği 1959 yılına kadar burada çalışır. İki aylık acemi eğitimini Denizli'de tamamladıktan sonra Balıkesir Çayırhisar'a gönderilir. Burada gördüğü kursta birinci olur ve ardından Ankara'ya yollanır. Araba tamir atölyesinde görevlendirilir fakat kimse iş vermez. Bir gün komutanları bir parça yapımı için atölyeye gelir, diğer askerlerin hiçbiri ortalıkta yoktur. Bunun üzerine komutan "Sağbili tornacıyım diyordun, görelim bakalım şu tornacılığını" der. Mehmet Ali parçayı kısa sürede yapar ve komutana verir. Yaptığı işi çok beğenen komutanı atölyenin sorumluluğunu Mehmet Ali'ye verir. 24 ay sürecek askerliği boyunca bir yandan atölyede çalışır bir yandan da şoförlük yapar. 1961 yılında askerliğimi bitirir ve Konya'ya gelir.

USTASIYLA ORTAK OLUR

Babası ancak kendi geçimini sağlayan bir duvarcı ustasıdır. Bu maddi koşullarda dükkân açması mümkün değildir. O yıllarda Almanya'ya işçi göçü başlamıştır. Kendi dükkanını açma şansı olmayan Mehmet Ali de Almanya'ya gitmeyi düşünür. El öpmek için yanına gittiği ustası ne yapacağını sorduğunda dükkan açacak durumunun olmadığını ve Almanya'ya gitmek istediğini söyler. Bunu üstüne ustası Mehmet Ali Ayar, "İzmir'de birinden alacağım var. Bu parayı alalım, sana bir torna, bir kaynak, bir matkap alalım; takım tezgahı benden çalışması senden ortak olalım." der.

Bunun üzerine başlarlar çalışmaya fakat o parayı 5 sene alamazlar. Tornacı dükkânında torna tezgahı yapmaya başlarlar. 28 tane torna tezgahı yapar ve bunların 27 tanesi satarlar. Ustası kalan son tezgahı Mehmet Ali Sağbili'ye verir, "Çalıştıkça ödersin" diyerek. Bu arada 1964 yılında evlenir Mehmet Ali Sağbili ve zaman içinde yedi çocuğu olur...

BEKAROĞLU İŞHANI'NDA İLK DÜKKÂNINI AÇAR

Kendi dükkanını açmaya giden yolun böyle başladığını belirten Mehmet Ali Sağbili, "Ustamdan tornayı aldığım dönemde üç arkadaşım Bekaroğlu İşhanı'nda birlikte çalışıyordu. Birini tornası, birinin oksijen kaynağı, bir diğerinin ise elektrik kaynağı vardı. Tornası olan arkadaşım işi bırakınca diğerlerine 'Ben sizin torna işleri-

KARATAY SANAYİ İMALAT ATÖLYESİ, 1985

nizi yaparım, siz de benim kaynak işlerimi yaparsınız, birlikte çalışırız' dedim ve çalışmaya başladık." diyor. Üç ay bu şekilde çalıştıktan sonra arkadaşları dükkanı kapatacaklarını söylerler. Mehmet Ali Sağbili, "Satmayın ben alayım" der ve dükkan sahibine olan borçları da üstlenerek işe koyulur. Böylece Bekaroğlu İşhanı'nda ilk dükkânını açar. 30 metrekarelik, tavanı akıtan bu yerden bir yıl geçmeden taşınır.

Gece gündüz çalışmaya devam eder Mehmet Ali Sağbili. Bir iş için kılavuz almaya Ali Rıza Songür isimli eski ustasının dükkanından gider bir gün. Ustası neler yaptığını sorunca, 15 gün önce dükkan açtığını söyler. Ustası "Ben sana 50 lira haftalık veriyordum, 50 lira yemek parasıyla birlikte ayda 250 lira eder, sen ayda bu kadar para kazanabiliyor musun?" diye sorunca dükkân başına yıkılır Mehmet Ali Sağbili'nin, kapının yolunu bile şaşırır. Kılavuzu alır dükkana döner ama kullanmadan geri götürür. Kılavuzun kullanılmadığını anlayan kalfa nedenini sorduğunda da 'Bundan gelecek hayır bana gelmesin' der ve kılavuzu geri verir. Ve ustasına küser. 3 yıl boyunca ustasının ziyaretine gitmez.

"BEN YAPTIĞIM İŞİ BİLİYORUM ZATEN"

Zaman geçtikçe işleri düzelir Mehmet Ali Sağbili'nin, Macar yapımı bir torna tezgahı daha alarak çalışmaya devam eder. Bir gün ustansın kendi dükkanına geldiğini görür ve şaşırır. Aradan üç yıl geçtikten sonra ustası gelir. Hemen çayını kahvesini söyler ustasının. Ustası, "Oğlum hayırlı uğurlu olsun. Sana yardım edemedim, para vermedim ama ancak bu şekilde kamçılayabildim,

MEHMET ALİ SAĞBİLİ VE ARKADAŞLARI 1970'Lİ YILLAR

MEHMET ALİ SAĞBİLİ VE OĞLU BORA MEHMET SAĞBİLİ

kusura bakma yavrum" der ve kalkıp gider. Mehmet Ali Sağbili bu duruma hem şaşırır hem üzülür ve kendi ustasını da yanına alarak akşam ustasının evine ziyarete gider, halini hatırını sorar. 3 yıldır ziyaretine gitmediği için özür diler ustasından. Ustası "Önemli değil, ben yaptığım işi biliyorum zaten, sizi bu şekilde görmek beni mutlu ediyor" der.

İkinci dükkanında 14 yıl kadar freze ve dili üzerine çalışır. 1975 yılına gelindiğinde freze tezgahı ile üretim yapan Mehmet Ali Sağbili, Karatay Sanayi Sitesi'ne taşınır. İşler yolunda gider, 1984 yılında Karatay Sanayi Sitesi'nde 200 metrekareden iki tane dükkan alır. Daha sonra, dükkanın hemen yanındaki başka yerleri de satın alır.

İKİNCİ KUŞAK ÇALIŞMAYA BAŞLAR

Çocuklarını elinden geldiğince iyi okutur Mehmet Ali Sağbili. Oğlu Özcan Sağbili ilkokuldan itibaren babasıyla çalışmak ister ve dükkanda gelir, gider. Büyük oğlu meslek lisesinden mezun olduktan sonra Ortadoğu Teknik Üniversitesi'ni kazanır. Makine mühendisi olarak mezun olur ve sonra gelip babasının yanında çalışmaya başlar. Firmanın bugün geldiği noktanın çocuklarının başarısı olduğunu belirten Mehmet Ali Sağbili, "Ben temelleri attım, büyük oğlum Mustafa Sağbili bu temellerin üzerine binayı dikti. Özcan Sağbili atölyeyi yürüttü, Mustafa Sağbili mühendisliğini ortaya koydu, Taha Sağbili iktisat bölümünü bitirdi ve muhasebeyi yürüttü, Bora Sağbili de elektronik bölümüne bakıyor." diyor.

Kuruluşundan 1993 yılına kadar dişli, freze alanında üretim yapan Sağbil Makina, ikinci kuşağın görev almasıyla birlikte farklı üretim alanlarına yönelir. 1993 yılında Mustafa ve Özcan Sağbili tarafından şirketleştirilen firma, bu tarihten sonra gıda ve paketleme makineleri üretimine başlar. Paketleme makineleri üretiminin başladığı 1997 yılında Bora ve Taha Sağbili de şirket bünyesinde görev alır. Bora Sağbili elektrik elektronik işleriyle ilgilenirken, Taha Sağbili de muhasebe işlerine bakar.

İŞİ ÇOCUKLARINA TESLİM EDER

Mehmet Ali Sağbili 2000 yılında işlerin sorumluluğunu tamamen çocuklarına bırakır. Çalışma hayatı boyunca pek çok deneyim edindiğini ve işi zamanında çocuklara teslim etmeyi bilmek gerektiğini belirten Mehmet Ali Sağbili, "Baba işin başındayken 5-6 çocuk işleri gayet güzel götürebiliyor fakat baba vefat ettiğinde veya aradan çekildiğinde bir iki yıl içinde dağılıp kapanan işletmeler gördüm. Bu yüzden işleri çocuklara vakitlice teslim ettim. Şimdi oğullarım işleri başarıyla yönetiyor" diyor.

1993'te un paketleme makineleri ile başlayan bu süreç, bakliyat ve kuruyemiş paketleyen dikey paketleme makinelerinin yapımıyla gelişir. 2005 yılına gelindiğinde Sağbil Makina akla gelebilecek tüm ürünleri paketleyen makineler yapmaktadır...

'SAVEMA' İLE DÜNYA ARENASINA ÇIKARLAR

2007 yılında alınan bir kararla üç yeni ürün sistemini bünyesine dâhil eder Sağbil Makina. Bunlardan biri, poşetlenmiş ekmekleri ve yoğurtları klipsleyen makineler, bir diğeri ise oto poşet denilen, hem poşet hem de makinesinin üretildiği makinelerdir. Üçüncü sistem ise Sağbil Makina'nin dünyada ilk beş üreticiden

biri olduğu termal transfer adı verilen ve ambalajların üzerine barkot, üretim tarihi ve son kullanma tarihini yazan Avrupa standartlarında bir makinedir. 'Savema' markası ile üretilen ve tüm dünyada sadece 5 firmanın yapabildiği bu makineyi bugün dünyanın pek çok ülkesine pazarlıyorlar.

Bu gelişmenin ardından firma 2012 yılında paketleme ve yazılım grubu olmak üzere ikiye ayrılır. Mustafa ve Taha Sağbili 'Savema' adıyla kurulan yazılım şirketinin; Özcan ve Bora Sağbili ise Sağbil Makina'nın başına geçerler.

1993 yılında şirketleştiğinde 12 çalışanı olan firma bugün iki şirkette toplam 60 çalışanıyla yoluna devam ediyor. Türkiye'de paketleme grubunda faaliyet gösteren ilk beş firmadan biri konumunda olan Sağbil Makina, Ortadoğu ve Orta Asya başta olmak üzere; Rusya, Ukrayna, Japonya, Çin, Amerika, Brezilya, Arjantin, Peru gibi 22 farklı ülkeye makine satıyor.

'DÜNYAYA BİR DAHA GELSEM YİNE TORNACI OLMAK İSTERİM'

Bugün hala çalışmakta olan Mehmet Ali Sağbili, ikinci el tezgahların onarım işlerini yapıyor. Para kazanmak için çalışmadığını belirten Sağbili, "Bu işi yapınca mutlu oluyorum." diyor ve ekliyor, "1961'den 2013'e kadar geçen sürede ülkeme hizmet ettiğimi söyleyebilirim. Bu süre zarfında, şu an dükkân sahibi olan 50'den fazla kalfa yetiştirdim. Her yıl yanıma 4-5 çocuk aldım ve onları askere gidene kadar eğittim. Bu kişiler arasında Türkiye'de söz sahibi olan firmaları kurucuları bile var. Hepsiyle iftihar ediyorum. Bundan dolayı oldukça mutluyum ve güzel bir iz bıraktığıma inanıyorum. Dünyaya bir daha gelsem yine tornacı olmak isterim. Çünkü bir doktorun kullandığı tıbbi alet de, bir uçağın parçası da, bir tarım aleti de, yani demir parçası olan her şey tornacının elinden çıkar." diyor.

KONYA 2. ORGANİZE'DEKİ PAKETLEME FABRİKASI

MAKİNE HİKAYELERİ

MAİB
MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

www.makinebirlik.com
www.makinetanitimgrubu.com

Makine Tanıtım Grubu